

NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
LIMITADA

LC/L.589(MDM.11/8)
14 de noviembre de 1990

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES

Undécima Reunión de la Mesa Directiva
de la Conferencia Regional sobre la Integración
de la Mujer en el Desarrollo Económico y Social
de América Latina y el Caribe

Varadero, Cuba, 19-20 de noviembre de 1990

LOS COMERCIANTES DE PRODUCTOS AGRICOLAS DE
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS, GRANADA,
DOMINICA Y SANTA LUCIA

El presente documento fue preparado por Monique Lagro y Donna Plotkin, consultoras de la Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe. Las opiniones expresadas en el presente trabajo son de la exclusiva responsabilidad de las autoras y no coinciden necesariamente con el criterio de la Organización.

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

90-8-1413

INDICE

Página

INTRODUCCION	1
Antecedentes de la investigación sobre el comercio interinsular del Caribe	1
I. ANTECEDENTES	3
A. METODOLOGIA	3
1. La encuesta entre los comerciantes interinsulares	3
2. Métodos y técnicas de investigación . . .	3
3. Reunión de datos estadísticos	4
B. LAS ISLAS WINDWARD	4
C. PARTICIPACION DE LA MUJER EN LA FUERZA DE TRABAJO	5
D. EL COMERCIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS DENTRO DE LA REGION DEL CARIBE	6
1. Los problemas de la cooperación regional .	7
2. La crisis económica	7
3. La disminución de la producción agraria .	7
4. Aumento de la competencia internacional y pérdida de confianza en el sistema bancario nacional	8
5. Aumento de los cultivos de exportación tradicionales	8
E. LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS DE LAS ISLAS WINDWARD	8
F. LA PARTICIPACION DE LA MUJER EN EL COMERCIO INTERINSULAR DE PRODUCTOS AGRICOLAS	9
G. MEDIOS DE TRANSPORTE Y MERCADOS EXTERNOS DE LOS COMERCIANTES INTERINSULARES	10
II. LOS COMERCIANTES INTERINSULARES	12
A. DEFINICION	12

B. NUMERO DE COMERCIANTES INTERINSULARES EN LAS ISLAS WINDWARD	12
1. Dominica	12
2. San Vicente y las Granadinas	13
3. Número de nuevos participantes y de los que dejan la actividad	13
C. SEXO	14
D. EDAD	16
E. ANTECEDENTES EDUCACIONALES	18
F. TIPO DE HOGARES	19
G. HISTORIA OCUPACIONAL	20
H. INGRESOS DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	22
III. EL CICLO DE ACTIVIDAD DEL COMERCIANTE	25
A. DESCRIPCION GENERAL	25
B. APTITUDES NECESARIAS	26
C. VOLUMEN DE TRABAJO	27
1. El factor tiempo	27
2. Tiempo de permanencia fuera del hogar	27
3. Frecuencia de los viajes	28
4. Apoyo recibido para realizar el trabajo	30
5. Arreglos para el cuidado de los hijos	30
D. TIPO DE PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZAN EN EL EXTERIOR	33
E. PRECIOS Y PAGO DE LOS PRODUCTOS ADQUIRIDOS	34
F. FUENTES DE ABASTECIMIENTO DEL MERCADO	35
G. MERCADOS DE DISTRIBUCION	35
1. Países de destino	35
2. Los compradores	36
H. VOLUMEN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	37
I. EL COMERCIO DE RETORNO	37

J. NIVEL DE OFICIALIZACION DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	39
1. Inversiones de capital	39
2. Oficialización de contactos con agricultores, proveedores y compradores	39
3. Sistema de contabilidad	40
IV. ASOCIACIONES DE COMERCIANTES INTERINSULARES	42
A. INTRODUCCION	42
B. LA ASOCIACION DE PEQUEÑOS COMERCIANTES DE SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	42
C. ESFUERZOS POR CONSTITUIR UNA ASOCIACION EN GRANADA	43
D. LA ASOCIACION DE COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA	43
V. LOS PROBLEMAS DE LOS COMERCIANTES	46
A. INTRODUCCION	46
B. INSUFICIENCIA DE LOS INGRESOS COMERCIALES	46
C. LOS GOBIERNOS	47
D. LA COMPETENCIA	48
E. EL DETERIORO DE LOS PRODUCTOS	48
F. LOS HURTOS	50
G. LOS PROBLEMAS CON PERSONAS E INSTITUCIONES	51
H. DURAS CONDICIONES DE TRABAJO	52
I. OBTENCION DE CREDITOS Y PRESTAMOS	53
J. LOS PROBLEMAS DE SALUD	54
K. RECOMENDACIONES PROPUESTAS POR LOS NEGOCIANTES	55
1. Negociantes de Dominica que comercian con St. Martin	55
2. Comerciantes de San Vicente y las Granadinas que comercian con Trinidad y Tabago	56

	<u>Página</u>
3. Negociantes de Santa Lucía que comercian con Barbados	57
4. Negociantes de Granada que comercian con Trinidad y Tabago	57
VI. SINTESIS	59
A. CARACTERISTICAS DEL COMERCIO	59
B. LOS COMERCIANTES	61
C. LAS ASOCIACIONES DE COMERCIANTES	62
D. EL CUIDADO DE LOS HIJOS	62
E. OPINIONES	63
F. ESFERAS QUE PRESENTAN PROBLEMAS	63
G. OBSERVACIONES FINALES	65
VII. RECOMENDACIONES	66
A. RECOMENDACION 1	66
B. RECOMENDACION 2	67
C. RECOMENDACIONES GENERALES	68
Notas	69
Bibliografía	72
Anexo I - CUESTIONARIO PARA LOS COMERCIANTES DE PRODUCTOS AGRICOLAS	75
Anexo II - CLAVES PARA LA ENCUESTA: COMERCIANTES DE PRODUCTOS AGRICOLAS	81

INTRODUCCION

Antecedentes de la investigación sobre el comercio interinsular del Caribe

El Programa Mujer y Desarrollo de la Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe inició estudios sobre el tema de las mujeres comerciantes 1/ del Caribe en 1984. El proyecto, al que se otorgó prioridad en el programa de trabajo aprobado por los gobiernos miembros del Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (CDCC) en su octavo período de sesiones, celebrado en 1984, fue respaldado nuevamente en los períodos de sesiones noveno, décimo y undécimo del CDCC, celebrados en 1985, 1987 y 1988, respectivamente.

En las primeras investigaciones realizadas sobre el tema se señalaba que:

a) Las mujeres predominaban en el comercio del sector no estructurado, consistente en i) prendas de vestir y artículos ligeros, conocido generalmente como "comercio ambulante interinsular", y ii) productos agrícolas frescos;

b) La contribución económica de los comerciantes del sector no estructurado se había subestimado considerablemente, ya que se clasificaban como empleados por cuenta propia y no se incluían en las estadísticas;

c) Los comerciantes que se dedicaban al comercio interinsular enfrentaban graves problemas;

d) Era preciso investigar más aún la situación de los comerciantes interinsulares del Caribe.

La posibilidad de estudiar más a fondo a estos comerciantes surgió con el proyecto "Establecimiento de una base de datos en áreas seleccionadas sobre participación de la mujer en el cambio social y económico" (fases I y II) del Programa Mujer y Desarrollo de la CEPAL. En el ámbito de ese proyecto, se reunieron datos específicos sobre los comerciantes interinsulares de Trinidad y Tabago, Dominica, Granada, San Vicente y las Granadinas, Barbados, las Islas Leeward, Haití y Curazao. Las actividades principales en 1989 fueron: a) la ejecución de un estudio socioeconómico regional sobre los comerciantes interinsulares del Caribe; y b) la recopilación de datos estadísticos sobre las tendencias del

comercio interinsular de productos agrícolas frescos en San Vicente y las Granadinas, Granada y Dominica.

Los objetivos de largo plazo del proyecto eran:

a) Destacar la participación de las comerciantes interinsulares del Caribe en el desarrollo económico nacional y regional y su contribución al mismo; y

b) Formular y fortalecer programas y políticas orientados a mejorar la posición de las comerciantes interinsulares en el sector no estructurado.

Los objetivos inmediatos consistían en:

a) Suministrar una visión regional de conjunto del comercio interinsular del Caribe;

b) Reunir información acerca de las características socioeconómicas de los comerciantes interinsulares y relacionarla con sus prácticas comerciales; y

c) Describir los problemas principales de los comerciantes en relación con el cuidado de los hijos.

El informe que figura en el presente documento se refiere únicamente a los resultados de la encuesta e investigación sobre los comerciantes interinsulares de Dominica que venden sus productos en St. Martin, los de San Vicente y las Granadinas y Granada que comercian en Trinidad y Tabago y los de Santa Lucía que negocian en Barbados.

I. ANTECEDENTES

A. METODOLOGIA

1. La encuesta entre los comerciantes interinsulares

La encuesta (véase el anexo I) se centró en los comerciantes de productos agrícolas --los llamados negociantes o comerciantes interinsulares-- que viajan de San Vicente y las Granadinas y Granada a Trinidad y Tabago, de Santa Lucía a Barbados y de Dominica a St. Martin. La mayoría de los comerciantes compran, exportan, importan y comercializan ellos mismos los productos. Reúnen sus productos --frutas, verduras y tubérculos frescos-- en puntos específicos de recolección en sus países de origen y los transportan por camión hacia el puerto, donde son embarcados. Los comerciantes viajan por barco o por avión a las islas vecinas y recogen los artículos previamente expedidos para comercializarlos en el lugar de destino.

Para los fines de esta investigación, se ha definido a los comerciantes interinsulares como personas que trabajan en el sector no estructurado y que adquieren mercancías en un país, coordinan su transporte y viajan para venderlas en otro país.

El sector no estructurado comprende todas las empresas o actividades comerciales y no comerciales, no inscritas, que carecen de estructura oficial, generalmente de propiedad familiar, que operan en pequeña escala y dependen en gran medida de los recursos autóctonos.

2. Métodos y técnicas de investigación

Se utilizó la encuesta por muestreo, es decir, la reunión de datos de una población definida mediante el registro de la información apropiada acerca de algunos de sus miembros (Casley y Lury, 1981, p. 4). Los datos fueron recopilados por encuestadores con la ayuda de un cuestionario, que contenía una serie de preguntas de interpretación abierta y restringida. (Véase el anexo I.)

Las entrevistas se realizaron en los mercados externos de los comerciantes a fin de excluir a aquellos que no viajan al exterior.

Durante los meses de marzo y mayo de 1989 se entrevistó en el mercado Marigot de St. Martin a un total de 53 comerciantes de Dominica (43 mujeres y 10 hombres) que accedieron a cooperar. Se eligió este lugar, aunque el mercado principal de Dominica es Guadalupe, debido a que por razones de logística era difícil organizar la encuesta en Guadalupe y porque los comerciantes de Dominica que negocian en St. Martin parecían ser los que tenían más problemas.

Los comerciantes de productos agrícolas de San Vicente y las Granadinas y Granada exportan sus productos primordialmente a Trinidad y Tabago y, en menor grado, a Barbados, Martinica y St. Martin. En Trinidad y Tabago se entrevistó a un total de 60 comerciantes de San Vicente y las Granadinas (52 mujeres y 8 hombres) y a 59 comerciantes de Granada (39 mujeres y 20 hombres). Asimismo, se entrevistó en Barbados a 20 mujeres comerciantes de Santa Lucía.

3. Reunión de datos estadísticos

Se elaboró una base de datos en la que se consolidó toda la información disponible acerca del comercio de productos agrícolas frescos de los comerciantes interinsulares.

Durante dos meses (enero y febrero) se recopilaron datos relativos al comercio de productos agrícolas correspondientes a un periodo de tres años: 1987, 1988 y 1989. La información incluía el número de comerciantes del rubro clasificados por nombre, sexo, frecuencia de los viajes, cantidad y valor de productos exportados expresados en kilogramos y en dólares del Caribe oriental, nombre de la embarcación, puertos de salida y de llegada y, en caso de disponerse de datos, residencia y edad del comerciante y afiliación a alguna asociación de comerciantes.

Se obtuvieron datos de fuentes secundarias, tales como certificados de embarque, certificados de la CARICOM, certificados fitosanitarios, licencias comerciales y registros de asociaciones de comerciantes.

B. LAS ISLAS WINDWARD

Dominica es la mayor de las Islas Windward, situada entre las islas de administración francesa de Guadalupe al norte y Martinica al sur. Tiene una superficie de 750 km² y una población de 77 700 habitantes. En 1967 adquirió la condición de Estado asociado al Reino Unido. Sus principales exportaciones agrícolas son los bananos, los cítricos y los cocos.

Santa Lucía es la segunda en tamaño de las Islas Windward, con una superficie de 616 km² y una población de 134 000 habitantes a mediados de 1984 (Banco Mundial, 1985c, p. v). Sus principales productos de exportación son los bananos y los cocos.

San Vicente y las Granadinas tiene una superficie de 388 km² y una población de 113 900 habitantes en 1983 (Banco Mundial, 1985a, p. v). A la condición de Estado asociado en 1967 siguió la independencia en 1979. Sus principales productos de exportación son los bananos, el arrurruz y las hortalizas.

Granada es la más pequeña y meridional de las Islas Windward, con una superficie de 133 km² y una población de 92 300 habitantes a finales de 1983 (Banco Mundial, 1985b, p. v). Estado asociado al Reino Unido en 1967, Granada obtuvo la independencia en 1974. Sus principales productos de exportación son el cacao, la nuez moscada, los bananos, el macis y las frutas frescas.

C. PARTICIPACION DE LA MUJER EN LA FUERZA DE TRABAJO

En los últimos decenios, la creación de empleos remunerados no ha marchado a la par con la elevada tasa de crecimiento de la población.^{2/} En estas circunstancias, el sector más desfavorecido de la población está integrado por mujeres de edad con un nivel mínimo de enseñanza escolar. En el cuadro 1 se señala que las mujeres de San Vicente y las Granadinas presentan la tasa máxima de inactividad económica en el grupo de edades de 15 a 44 años de las cuatro Islas Windward, mientras que la contraparte masculina presenta la tasa mínima de inactividad.

Cuadro 1

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA INACTIVIDAD ECONOMICA POR PAIS,
GRUPO DE EDADES Y SEXO

Edad	Santa Lucía		Granada		Dominica		San Vicente y las Granadinas	
	M	F	M	F	M	F	M	F
15 - 19	5.7	27.4	9.2	38.6	8.9	40.9	4.9	42.9
20 - 24	2.5	33.4	5.3	33.8	4.0	37.5	2.5	44.1
25 - 44	2.4	46.0	5.0	41.6	3.3	46.8	2.1	49.0
45 - 64	10.0	62.8	10.3	57.7	10.3	60.5	8.3	59.4
65 +	49.3	86.4	45.7	86.6	52.8	86.6	45.3	87.9

Fuente: Análisis preliminar de los datos del censo de 1980, cuadros C 4 (CEPAL, La mujer en el comercio interinsular de productos agrícolas en el Caribe oriental (LC/L.465(CRM.4/9)), Santiago de Chile, septiembre de 1988, p. 5).

La proporción de mujeres registradas oficialmente como integrantes de la fuerza de trabajo empleada es mucho menor que la de hombres, y alcanza su máximo en el grupo de edades de 20 a 24 años.

Dominica presenta el mayor porcentaje de mujeres empleadas por cuenta propia: 22.9%, en comparación con 18.5% en Santa Lucía y 14.2% en San Vicente y las Granadinas.

La mayoría de las trabajadoras por cuenta propia se desempeñan en el sector agrícola sin percibir remuneración, siendo el comercio su segunda esfera principal de actividad.

Aunque las estadísticas oficiales indican una disminución de la fuerza de trabajo agrícola femenina, de acuerdo con un estudio las mujeres están bien representadas entre los trabajadores agrícolas no remunerados. En otro estudio se señala que pese a que las mujeres caribeñas tienden a adquirir mayor responsabilidad en los cultivos de subsistencia y comerciales, están cada vez más marginadas en las zonas rurales (Chaney, 1983).

En consecuencia, las mujeres con hijos a cargo y con poco respaldo económico se ven en la imperiosa necesidad de buscar fuentes de ingreso distintas o adicionales. El comercio interinsular de productos agrícolas ha ofrecido a las mujeres emprendedoras algunas oportunidades de obtener ingresos.

D. EL COMERCIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS DENTRO DE LA REGION DEL CARIBE

El comercio de productos agrícolas entre las islas del Caribe, que se remonta a la época precolonial, ha continuado hasta ahora con intensidad variable.^{3/}

A fines del decenio de 1960 se produjo un rápido crecimiento del comercio interinsular, gracias principalmente a las políticas gubernamentales que fomentaron la creación de planes de integración regional como el Protocolo relativo a la Comercialización de Productos Agrícolas, el Plan de Mercado Garantizado, la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) y la Unión aduanera que posteriormente se transformó en la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Sin embargo, a finales del decenio de 1970 este comercio había experimentado una disminución drástica.^{4/} Entre los factores que contribuyeron a esta reducción figuran:

1. Los problemas de la cooperación regional

El Protocolo relativo a la Comercialización de Productos Agrícolas se estableció como mecanismo para facilitar el comercio intrarregional de los mismos. Las ventajas obtenidas de esta liberalización del comercio beneficiaron primordialmente a los países de mayor desarrollo,^{5/} pues el precio mínimo original garantizado que establecía el Protocolo estimuló una mayor producción en ellos, con lo que se debilitó más aún la posición de los países menos desarrollados.^{6/} Esto socavó la cooperación regional, situación que se agravó a comienzos de los años ochenta por el clima político de inseguridad que acompañó a la independencia de casi todos los territorios del Caribe oriental.

El Protocolo fue abolido en julio de 1983 y se prevé que los recientes acuerdos de 1988 suscritos entre los países del Caribe, con el objeto de eliminar las restricciones al comercio intrarregional, reactiven la integración económica de la región.

2. La crisis económica

La inflación, que había comenzado en 1972, continuó acelerándose y se complicó a causa de la crisis energética internacional que cuadruplicó los precios del petróleo, y una crisis alimentaria que se tradujo en un rápido crecimiento de la cuenta regional de importación de alimentos. Los países menos desarrollados fueron los más afectados: los precios de los bienes de consumo y de otros productos importados aumentaron abruptamente y las exportaciones de productos primarios experimentaron la inestabilidad habitual (Axline, 1986, pp. 33-34).

3. La disminución de la producción agraria

Los mayores salarios pagados en los sectores minero, industrial y turístico, en comparación con la agroindustria, junto con el desprecio tradicional por el trabajo agrícola, llevaron a una disminución de la superficie cultivada y a que la población se alejara del campo.

La partición de los predios heredados y el parcelamiento de las tierras configuraron pequeñas explotaciones agrícolas ineficientes y poca productividad de la tierra; en Dominica, los desastres naturales, como los huracanes, han afectado también la producción agrícola.

4. Aumento de la competencia internacional y pérdida de confianza en el sistema bancario nacional

Las empresas mercantiles internacionales de productos agrícolas no sólo exportaron más a la región, sino que también importaron más de ella. Por ello, las exportaciones de productos agrícolas caribeños se destinaron cada vez más a los mercados extrarregionales. Esta tendencia la han impuesto a menudo los propios exportadores caribeños, quienes ven en esta manera de obtener las escasas divisas un medio de facilitar una serie de otras transacciones comerciales. En otras palabras, debido a la falta de confianza en sus propias monedas, los comerciantes tratan de salvaguardar su capital y buscan la manera de incrementar las corrientes de capital.

5. Aumento de los cultivos de exportación tradicionales

Históricamente, los gobiernos han hecho hincapié en el aumento de los cultivos primarios tradicionales como bananos, cocos, cítricos, mangos, cacao, arrurruz y nuez moscada, en detrimento de los alimentos cultivados por el pequeño agricultor como los tubérculos, las frutas y las verduras, que constituyen los principales productos de exportación en el marco del comercio intrarregional. Sin embargo, el 95% de los 350 000 predios de la Comunidad del Caribe tiene una superficie menor de 25 acres, lo que representa menos del 30% de la superficie total de las explotaciones agrícolas (Axline, 1986, p. 51).

E. LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS DE LAS ISLAS WINDWARD

En las cuatro islas la agricultura constituye una fuente importante de ingresos, divisas y empleo. En Dominica, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, los bananos son el principal cultivo de exportación, mientras que en Granada lo es el cacao.

Actualmente existen tres categorías principales de exportadores de productos agrícolas en las Islas Windward: 1) las empresas de comercialización de los gobiernos; 2) las organizaciones privadas o los grandes exportadores individuales y 3) los pequeños comerciantes interinsulares, llamados también "negociantes".

La participación en el mercado de los comerciantes interinsulares de Dominica ha disminuido, en comparación con años anteriores. Antes del rápido ascenso de organizaciones privadas, como Farm to Market Ltd. y la Caribbean Commodity Exchange, estos comerciantes constituían un mercado importante para verduras, frutas y tubérculos.

Antes de 1982, una parte sustancial de los cultivos de San Vicente destinados al comercio intrarregional era manejada por la empresa St. Vincent and the Grenadines Marketing Corporation (SVMC), que recogía, embalaba y expedía los productos y también recaudaba y distribuía las sumas percibidas. Sin embargo, desde 1982 la SVMC ha limitado sus operaciones al mercado interno, dejando que los comerciantes interinsulares dominaran el comercio intrarregional con una participación estimada entre 80% y 90% (Lagro, 1988, p. 6).

F. LA PARTICIPACION DE LA MUJER EN EL COMERCIO INTERINSULAR DE PRODUCTOS AGRICOLAS

En todo el ámbito del Caribe, la mujer ha sido la que se ha encargado tradicionalmente de comercializar los productos agrícolas. Las pocas oportunidades de empleo y la necesidad de sustentar sus familias, han llevado a algunas mujeres emprendedoras a ingresar al comercio interinsular.

Hay varios factores que han facilitado dicho ingreso (CEPAL, 1988, p. 4):

a) La disponibilidad de productos agrícolas que carecen de mercados locales;

b) La inversión de capital relativamente pequeña que se necesita para ingresar a este comercio;

c) La existencia de redes sociales establecidas entre los territorios (causadas por masivas migraciones estacionales y permanentes) que facilitan las operaciones de los negociantes;

d) Las mejoras tecnológicas de los servicios de viaje, como embarcaciones motorizadas y la puesta en servicio de rutas aéreas, que han reducido el tiempo y han mejorado la seguridad de los viajes entre los puertos insulares.

En San Vicente y las Granadinas, la participación de la mujer en el comercio interinsular es un fenómeno reciente. En la primera mitad del siglo, lo dominaban los hombres, cuando éste se realizaba en veleros y la camaradería masculina era una de sus características importantes. La prohibición del transporte de pasajeros en veleros, ordenada por el gobierno de Trinidad y Tabago, y la disminución de las utilidades en el decenio de 1960 provocaron el retiro de los hombres y el aumento de las mujeres comerciantes en este sector (Lagro, 1988, p. 8).

Sin embargo, aunque los comerciantes se retiraron del comercio intrarregional de tubérculos, siguieron dominando el comercio más lucrativo de ganado hacia Trinidad y Tabago y el comercio

extrarregional de productos agrícolas. Los que continuaron en el comercio de productos agrícolas se dedicaron al lucrativo comercio de artefactos eléctricos que traían al regreso (Lagro, 1988, pp. 8-9).

G. MEDIOS DE TRANSPORTE Y MERCADOS EXTERNOS DE LOS COMERCIANTES INTERINSULARES

El transporte para comercializar los productos agrícolas dentro de la región se realiza principalmente por mar. El elevado costo de la carga aérea es un argumento en contra de la utilización del transporte aéreo para viajes de corta duración.^{7/}

Tradicionalmente, los negociantes acompañan su carga en las embarcaciones hasta los puertos de entrada, como suele ocurrir entre aquellos de Dominica y Santa Lucía. Aunque unos cuantos comerciantes interinsulares de San Vicente y las Granadinas y Granada viajan a Trinidad y Tabago como "tripulantes", la mayoría se ve obligada a hacerlo por vía aérea, puesto que el gobierno de este país les prohibió que acompañaran sus productos en los cargueros por razones de seguridad.

Como la mayoría de los cargueros están mal equipados para transportar pasajeros y carecen de comodidades para pernoctar, algunos comerciantes están dispuestos a gastar más y viajar por avión.

Los desplazamientos de los comerciantes están sujetos a la disponibilidad de barcos, cuyas rutas determinan en parte sus mercados.

Guadalupe es el mercado más importante de los comerciantes interinsulares de Dominica. Los otros mercados son Antigua y Barbuda, St. Martin, Tortolla, Saint Kitts y Nevis, Montserrat, Martinica, Barbados, Santa Lucía y Santo Tomás. La investigación reveló que un pequeño grupo de comerciantes (13 en total) se arriesga a viajar hasta Puerto Rico.

Trinidad y Tabago y Barbados constituyen los mercados más importantes para los negociantes de San Vicente y las Granadinas. Unos pocos viajan a Carriacou, Martinica y St. Martin. Para evadir la aduana, algunos abordan pequeñas embarcaciones desde las Granadinas hacia Martinica. Luego regresan por barco a San Vicente y las Granadinas, del lado de sotavento (Lagro, 1988, p. 9).

Como se da preferencia a la exportación extrarregional de productos agrícolas, las conexiones marítimas intrarregionales están menos desarrolladas. Dentro de la región, la Corporación Naviera de las Indias Occidentales ^{8/} presta servicios entre Trinidad y Tabago, Miami, Jamaica y Barbados.

Hay un vacío en las rutas marítimas intrarregionales que las goletas y otras pequeñas embarcaciones están prácticamente obligadas a llenar. El estudio sobre transporte marítimo interinsular, efectuado por la CARICOM en 1977, reveló que la flota de pequeñas embarcaciones tenía a su cargo un mínimo de 55% del tráfico de carga marítima interinsular.

La flota de pequeñas embarcaciones es de propiedad privada. Las más pequeñas, en su mayoría balandros de madera, tienen una capacidad aproximada de 32 toneladas y las más grandes, en gran parte navíos de acero, cargan 200 toneladas. Estos últimos son más viejos y mayormente de segunda mano.

Aunque las goletas, pequeñas y grandes, no son apropiadas para transportar productos agrícolas frescos, las peores condiciones se presentan en las embarcaciones de madera: la ventilación es deficiente, el compartimiento del motor no tiene aislamiento y no existe equipo para levantar la carga.

Las malas condiciones de mantenimiento de los botes, que ocasionan con frecuencia fallas en los motores y accidentes, presentan problemas tremendos para los comerciantes interinsulares. Se quejan de que cada vez que la embarcación presenta problemas sus productos se lanzan al mar, y de la inseguridad de las horas de salida y llegada. Como las mercancías no están aseguradas, no obtienen reembolso por la pérdida de la carga debida a deterioro o vaciado al mar.

II. LOS COMERCIANTES INTERINSULARES

A. DEFINICION

El comerciante interinsular es generalmente una empresaria que adquiere productos agrícolas en su propio país para venderlos en otro país del Caribe. Su comercio, que no está registrado oficialmente, emplea tecnología sencilla y cuenta con su exclusiva organización y supervisión. "Desde que nací nunca he trabajado para nadie" y "yo no dependo de nadie" son frases que se escuchan a menudo cuando son entrevistadas.

Si necesita mano de obra adicional, la encuentra generalmente entre sus familiares o en otras formas de mano de obra temporal contratada en virtud de arreglos oficiosos. Para ejercer su actividad recurre a transportistas, camioneros, fabricantes de jabas, agentes, expedidores y a otros intermediarios técnicos, la mayor parte de los cuales son hombres. Las relaciones de trabajo que se establecen para facilitar la actividad son muy personales.

Después de adquirir o recoger los productos --principalmente frutas, verduras y tubérculos 9/ de manos de pequeños agricultores-- los envía por barco al país en el que se comercializarán. Luego 10/ viaja por barco acompañando su mercancía o por avión para vender sus propios productos en el extranjero.

B. NUMERO DE COMERCIANTES INTERINSULARES EN LAS ISLAS WINDWARD

Se estima que el número total de negociantes de San Vicente y las Granadinas, Dominica, Santa Lucía y Granada era de 1 264 en 1988,11/ lo que representa una disminución considerable de los comerciantes activos en años anteriores. Por ejemplo, en Dominica su número disminuyó de 1 089 en 1985 a 467 en 1986, y en San Vicente y las Granadinas muchos de los que se dedicaban al comercio antes de 1983 dejaron de hacerlo.

1. Dominica

Sobre la base de la información recogida de certificados de embarque,12/ estimamos que había 195 comerciantes activos 13/ en

esta isla en 1987. Su número aumentó a 222 en 1988 y disminuyó a 119 (es decir 4.6%) en 1989.

Además de la variación del tamaño de la población comerciante, ha habido cambios del coeficiente de la distribución por sexos en el transcurso del tiempo, especialmente si se tiene en cuenta el puerto de salida: Portsmouth o Roseau.

Un examen más minucioso de los datos revela una disminución, especialmente entre los hombres comerciantes que se embarcaban en Roseau (véase el cuadro 2): 56% de los que salían desde Roseau en 1987 eran mujeres, cifra que aumentó a 82% en 1989. En Portsmouth, éstas constituían el 57% en 1987 y el 66% en 1989.

Cuadro 2

NUMERO DE COMERCIANTES INTERINSULARES ACTIVOS POR SEXO Y PUERTO DE SALIDA EN LOS MESES DE ENERO Y FEBRERO DURANTE EL PERIODO 1987-1989

Año	Roseau			Portsmouth			Total
	H	M	X */	H	M	X */	
1987	42	32	...	65	49	7	195
1988	39	22	1	105	53	2	222
1989	24	5	...	60	30	...	119

*/ significa "desconocido" y se refiere a aquellos cuyo sexo no se consignó en los certificados de embarque.

2. San Vicente y las Granadinas (Lagro, 1988, pp. 9 y 10)

El tamaño de la población dedicada al comercio aumentó de aproximadamente 30 en el decenio de 1940 a más de 400 en el decenio de 1980. Sin embargo, últimamente su número parece haber disminuido, ya que los viejos comerciantes, activos por muchos años, se han ido retirando a medida que los más jóvenes ingresan a esta actividad (Cuales y Lagro, 1987, p. 6). Entre enero y mayo de 1987 se identificaron al menos 322 comerciantes que viajaron con productos agrícolas desde San Vicente y las Granadinas rumbo a Trinidad y Tabago y Barbados.^{14/}

3. Número de nuevos participantes y de los que dejan la actividad

La tasa de ingreso de nuevos participantes a esta actividad parece relativamente baja, como se señala en la encuesta socioeconómica

de la CEPAL, realizada entre 192 comerciantes interinsulares de las cuatro Islas Windward, en que sólo 36.5% de los entrevistados tenía menos de cinco años en el rubro. Sin embargo, el porcentaje de nuevos participantes entre los comerciantes de las cuatro islas varió considerablemente. La proporción máxima se registró entre los comerciantes de San Vicente y las Granadinas, mientras que la mínima correspondió a los de Dominica: 52.5% y 15%, respectivamente. Mientras menos de la cuarta parte de los de Dominica que comercian con St. Martin había ingresado a la actividad comercial en los cuatro años anteriores,^{15/} los de San Vicente y las Granadinas representaban el 38.3%. Otra prueba más de la baja tasa de ingreso a esta actividad de los comerciantes interinsulares de Dominica es la disminución del número de personas que solicitan licencia comercial.

Cuadro 3

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN EL PAIS DE ORIGEN
Y EL NUMERO DE AÑOS DEDICADOS AL COMERCIO

Años en el comercio	Total	Comerciantes según el país de origen			
		San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía
0 - 4	38.3	52.5	24.5	15.0	36.5
5 - 9	33.3	25.4	20.8	45.0	28.6
10-14	13.3	8.5	32.1	20.0	17.7
15 +	15.0	13.6	22.6	20.0	17.2
Total	100.0 (N = 192)	100.0 (N = 60)	100.0 (N = 59)	100.0 (N = 53)	100.0 (N = 20)
Duración media	8.3	6.3	10.6	10.9	8.6

C. SEXO

Según consta en los certificados de embarque de los comerciantes de Dominica, la participación de la mujer es elevada y va en aumento. Aunque en los registros de San Vicente y las Granadinas no se indica el sexo, los nombres de los comerciantes que figuran en diversos documentos indican que aproximadamente 70% son mujeres.^{16/}

La participación de la mujer en el comercio de productos agrícolas de San Vicente y las Granadinas aumentó durante la segunda mitad del presente siglo y eclipsó el papel dominante que los hombres habían jugado en la primera mitad. Sin embargo, se ha observado que estos últimos han vuelto a aumentar.

Cuadro 4

**PORCENTAJES DE COMERCIANTES ACTIVOS DE DOMINICA, POR SEXO,
DURANTE LOS MESES DE ENERO Y FEBRERO: 1987-1989**

Año	Mujeres	Hombres
1987	57%	43%
1988	66%	34%
1989	71%	29%

Cuadro 5

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS NEGOCIANTES INCLUIDOS EN LA ENCUESTA
SEGUN EL PAIS DE ORIGEN Y EL SEXO**

	San Vicente y las Granadinas		Granada		Dominica		Santa Lucía		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Mujeres	52	86.7	39	66.1	43	81.1	20	100.0	154	80.2
Hombres	8	13.3	20	33.9	10	18.9	38	19.8
Total	60	100.0	59	100.0	53	100.0	20	100.0	192	100.0

La encuesta indicó que el 62.5% de los hombres había ingresado a la actividad en los últimos cuatro años, mientras que sólo el 34.5% de las mujeres había hecho otro tanto. Hay indicios de que algunas mujeres trabajan para agentes masculinos del sector del comercio no estructurado, puesto que se estima que ellas pasan por las aduanas con mayor facilidad que los hombres (Cuales y Lagro, 1987, p. 6).

La muestra de 192 comerciantes encuestados da un coeficiente aproximado de su distribución por sexos: 80.2% de mujeres y 19.8% de hombres.^{17/} La hipótesis general de que ha habido una afluencia de hombres al sector fue confirmada sólo en parte por los datos de la encuesta: aunque sólo 25.7% de los que ingresaron a la actividad en los últimos cuatro años eran hombres, hubo un mayor porcentaje de recién llegados hombres que de mujeres (47.4% y 33.8%, respectivamente).

D. EDAD

La encuesta señaló que casi la mitad (49.5%) de los comerciantes tenía entre 31 y 46 años y que el promedio de edad era de 41 años. Los hombres tendían a ser más jóvenes que las mujeres (con promedios de edad de 36.6 y 42.1 años, respectivamente).

Cuadro 6

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN SEXO Y EDAD

Edad	Mujeres	Hombres	Total
21 - 30	16.9	34.2	20.3
31 - 46	50.0	47.4	49.5
46 +	33.1	18.4	30.2
Total	100.0 (N = 154)	100.0 (N = 38)	100.0 (N = 192)
Edad media	42.1	36.6	41.0

En promedio, los comerciantes de Granada fueron los más jóvenes y los de Santa Lucía los mayores (38.3 y 43.9 años, respectivamente), en tanto que los de San Vicente y las Granadinas y Dominica se situaron entre los dos extremos, con promedios de edad de 41.0 y 41.5 años, respectivamente.

Cuadro 7

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN
EL PAIS DE ORIGEN Y LA EDAD

Edad	San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía
21 - 30	16.7	32.2	13.2	15.0
31 - 46	58.3	39.0	45.3	65.0
46 +	25.0	28.8	41.5	20.0
Total	100.0 (N = 60)	100.0 (N = 59)	100.0 (N = 53)	100.0 (N = 20)

De la población total de la muestra, los hombres de San Vicente y las Granadinas y Granada tendieron a ser más jóvenes, mientras las mujeres de Dominica y San Vicente y las Granadinas tendieron a ser mayores.

Cuadro 8

PROMEDIOS DE EDAD DE LOS HOMBRES Y MUJERES COMERCIANTES
DE LAS ISLAS WINDWARD

Sexo	San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía
Mujeres	42.0	39.9	44.7	41.5
Hombres	34.8	35.1	40.9	...
Total	41.0	38.3	43.9	41.5

En un estudio anterior se indicó que la tendencia reciente era que gente más joven ingresara al comercio (Lagro, 1988, p. 11). La encuesta actual señaló que el promedio de edad de los nuevos comerciantes era de 34.4 años, siendo más jóvenes los varones que las mujeres con promedios de 32.2 y 35.2 años, respectivamente.

El éxito ostensible obtenido por las comerciantes de San Vicente y las Granadinas durante el período de auge del petróleo en Trinidad y Tabago en el decenio de 1970 fue decisivo para atraer principalmente a las jóvenes al comercio en el decenio de 1980, las que reemplazaron a las comerciantes establecidas de más edad. Los resultados de la encuesta parecen reflejar esta tendencia anterior y señalan que 63% de las comerciantes de San Vicente y las Granadinas tenían entre 31 y 46 años. Sin embargo, la tendencia más reciente parece ser el ingreso de hombres jóvenes al comercio, como lo demuestra la gran proporción de varones menores de 30 años (62.5%) en comparación con las mujeres (9.6%).

La información recopilada de las licencias de los comerciantes interinsulares de Dominica señaló también que la mayoría de los comerciantes de ese país, hombres y mujeres por igual, tenían entre 21 y 40 años. Sólo 19% de las mujeres con licencia tenía más de 40 años. Después del huracán David en 1979, gente más joven se inscribió como tal.

Sin embargo, los que comerciaban con St. Martin eran mucho mayores que el promedio, pues no había menores de 20 años y el más viejo tenía 73 años; con edades promedio de 41 años para los hombres y 45 para las mujeres. En cambio, el promedio de edad de los comerciantes noveles era de 38 años, es decir, menor que el de los que comerciaban con St. Martin.

Cuadro 9

NUMERO DE COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA, POR SEXO Y GRUPO DE EDAD,
QUE POSEEN LICENCIA: 1987-1989

		Menos de 20	21 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	Más de 61
Mujeres		9	190	120	47	24	5
	%	2	48	31	12	6	1
	%	43	42	47	57	63	38
Hombres		12	258	136	36	14	8
	%	3	55	29	8	3	2
	%	57	58	53	43	37	62
Total		22	448	256	83	38	13
	%	2.5	52.1	29.8	9.7	4.4	1.5

De la muestra de St. Martin, se desprende que los comerciantes generalmente inician su actividad a determinada edad de su ciclo vital, principalmente poco después de cumplir los 30 años.

E. ANTECEDENTES EDUCACIONALES

La encuesta reveló que los comerciantes tenían un nivel de enseñanza elemental. De los 183 comerciantes que respondieron a la pregunta sobre antecedentes educacionales, la mayor parte (85.7%) afirmó haber estado en contacto con la enseñanza escolar de nivel primario y 14.2% con la de nivel secundario, pero ninguno afirmó haberla recibido formalmente. Los hombres tendían a tener más escolaridad que las mujeres; el 30.6% había tenido alguna enseñanza secundaria, en comparación con solamente el 10.2% de las mujeres.

Cuadro 10

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN EL NIVEL DE ENSEÑANZA Y POR SEXO*/

Sexo	Nivel de enseñanza						
	Primaria				Secundaria		Total
	1	2 - 4	5 - 6	7	1 - 2	3 - 4	
Mujeres (N = 147)	0.7	29.3	34.4	24.5	6.1	1.4	2.7
Hombres (N = 36)	-	5.6	30.6	33.3	2.8	13.9	13.9
Total (N = 183)	0.5	24.6	34.4	26.2	5.5	3.8	4.9

Si los porcentajes no suman 100, es que las cifras se han redondeado.

*/ El presente cuadro se basa en estimaciones marginales de la "escolaridad" para cada sexo, puesto que el cuadro que produjo el computador estaba incompleto.

Los comerciantes de Granada tendían a tener más escolaridad que los de las otras islas: el 25% había asistido a la escuela secundaria, en comparación con el 11.9% de los de San Vicente y las Granadinas, 8.4% de Dominica y 5% de Santa Lucía.

Cuadro 11

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN EL NIVEL DE ENSEÑANZA
Y EL PAIS DE ORIGEN */

Años	Nivel de enseñanza						
	Primaria				Secundaria		
	1	2 - 4	5 - 6	7	1 - 2	3 - 4	5 - 6
San Vicente (N=56)	-	39.0	49.2	-	5.1	5.1	1.7
Granada (N=30)	-	17.9	19.6	37.5	7.1	5.4	12.5
Dominica (N=17)	2.1	12.5	20.8	56.3	6.3	2.1	-
Sta. Lucía (N=20)	-	30.0	65.0	-	-	-	5.0
Total (N=183)	0.5	24.6	34.4	26.2	5.5	3.8	4.9

Si los porcentajes no suman 100, es que las cifras se han redondeado.

*/ El presente cuadro se basa en estimaciones marginales de la "escolaridad" para cada país y toda la población de comerciantes, puesto que el cuadro que produjo el computador estaba incompleto.

La encuesta reveló que los comerciantes más jóvenes tendían a tener más escolaridad que cualesquiera de los dos grupos mayores: 43.4% de los que tenían entre 21 y 30 años había recibido algún tipo de enseñanza secundaria, en comparación con 6% de los comprendidos entre los 31 y los 46 años y 2.9% de los mayores de 46 años. De manera análoga, los nuevos comerciantes (con menos de cinco años de actividad) tendían a tener más escolaridad que los antiguos: 19.6% de los primeros había recibido enseñanza secundaria, en comparación con solamente el 8.5% de los que se habían dedicado al comercio durante cinco años o más. Estos resultados parecen confirmar la tendencia al ingreso al comercio de personas con mayor escolaridad relativa, a medida que se han cerrado otras oportunidades de empleo.

Sin embargo, la tendencia general de que los comerciantes más jóvenes y los nuevos participantes hubieran recibido más enseñanza escolar que los mayores no se confirmó en el caso de los de Dominica que comerciaban con St. Martin.

F. TIPO DE HOGARES

La encuesta de la CEPAL señaló que el 45.3% de todos los comerciantes eran solteros y el 54.7% mantenían algún tipo de relación (matrimonio, unión consensual o relación esporádica). La

soltería era un poco más frecuente en las mujeres que en los hombres (46.1% y 42.1%, respectivamente). La tasa de uniones varió ampliamente entre los comerciantes de las cuatro islas: la más elevada (66.7%) se dio entre los de San Vicente y las Granadinas (hombres y mujeres) y la mínima entre los de Santa Lucía (40%), mientras que las de Granada y Dominica fueron de 55.9% y 45.3%, respectivamente.

Casi todos los comerciantes (94.8%), independientemente de su estado civil, tenían hijos. Las mujeres que habían sobrepasado la edad de procrear (46 años y más) tenían 7.1 hijos en promedio.

La mayoría de los comerciantes (55.6%) tenía hijos mayores de 12 años.

G. HISTORIA OCUPACIONAL

La encuesta reveló que la mayoría (65.1%) había comerciado por menos de diez años. (Véase el cuadro 13.) Lo más probable es que haya habido más mujeres que hombres dedicados al comercio por más de diez años (38.3% y 21.1%, respectivamente). En promedio, los hombres se habían dedicado al comercio durante 7.1 años, mientras que la contraparte femenina lo había hecho durante 9 años. De los cuatro grupos, la mayor probabilidad de haber comerciado por diez años o más correspondió a los de Dominica, mientras que la menor probabilidad recayó en los de Granada (54.7% y 22.1%, respectivamente).

El 42.4% de todos los comerciantes afirmó no haber tenido empleo previo. Era más probable que los comerciantes de Granada y San Vicente y las Granadinas hubiesen tenido un empleo anterior que la contraparte femenina, mientras que entre los de Dominica hubo poca diferencia entre los sexos. Entre las mujeres, las de Santa Lucía tenían la mayor probabilidad de haber tenido empleo previo, en tanto que la menor probabilidad correspondió a las de San Vicente y las Granadinas. Es probable que las mujeres de este último grupo ingresaran al comercio a una edad más temprana y que, por consiguiente, esa actividad fuese su primera ocupación.

Más de la mitad de los (52.4%) que se habían dedicado al comercio hasta por diez años también habían tenido un empleo anterior, en comparación con el 23.8% de los que lo habían hecho por más de diez años. En Dominica, todos los que ingresaron a la actividad comercial entre 1980 y 1985 habían tenido un empleo anterior. Es posible que provinieran de los sectores de la economía afectados por los huracanes. Se calcula que el 30% de los habitantes de Dominica que ingresaron a esta actividad en 1981 provenían directamente de servicios que habían dejado de funcionar (Clarendon, 1987).

Cuadro 12

**PORCENTAJES DE COMERCIANTES INTERINSULARES CON EMPLEO ANTERIOR,
SEGUN EL PAIS DE ORIGEN Y EL SEXO**

	San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía	Total
Mujeres	27.5	30.8	41.9	65.0	37.3
Hombres	37.5	85.0	40.0	-	63.2
Total	28.8	49.2	41.5	65.0	42.4

Los comerciantes de Granada habían tenido empleo anterior como trabajadores domésticos, obreros, carpinteros, albañiles y agricultores. Entre otras ocupaciones anteriores figuraban las de mecánico, conductor, policía, agrónomo, marino y traductor. Antes de ser comerciantes, varios habitantes de San Vicente y las Granadinas habían sido trabajadores domésticos, costureras, agricultores y jornaleros. Otros habían sido cocineros de hoteles, trabajadores de carreteras, vendedores en el mercado y tenderos. Entre los puestos de trabajo anteriores de los comerciantes de Santa Lucía se incluían los de camarera, dependiente, ama de llaves, empleado de hotel, empleado de lavandería y trabajador de mueblería.

Cuadro 13

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES INTERINSULARES,
SEGUN EL NUMERO DE AÑOS EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL
Y EL EMPLEO ANTERIOR**

Empleo anterior	Años en la actividad comercial				Total
	0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 +	
Sí	49.3	56.4	20.6	27.3	42.4
No	50.7	43.6	79.4	72.7	57.6
Total	100.0 (N=69)	100.0 (N=55)	100.0 (N=34)	100.0 (N=33)	100.0 (N=191)

En Dominica la razón que más invocaron los que comercian con St. Martin para ingresar a esta actividad, fue la necesidad de obtener ingresos para su sustento y el de sus hijos.

"Me gusta el trabajo porque me da de comer".

"Pensamos que sencillamente no podemos quedarnos sentados en casa todo el tiempo; tenemos hijos, el mundo de hoy exige educación y la mayoría de nosotros desea educar a sus hijos, de modo que salimos a buscar dinero para que se eduquen".

H. INGRESOS DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

Es difícil obtener cifras confiables de los ingresos financieros del comercio, ya que los comerciantes se muestran renuentes a revelar sus utilidades. También es posible que no puedan calcular exactamente sus ganancias, habida cuenta de su falta de conocimiento de los procedimientos contables,^{18/} o que hayan exagerado o minimizados las sumas que realmente ganaron. Este es un punto que deberá investigarse. Además, teniendo en cuenta el exiguo tamaño de la muestra, especialmente de su componente masculino, los resultados de la encuesta no serían representativos.

De los 125 comerciantes que respondieron a la pregunta sobre cuáles eran sus ingresos, 69.6% informó que ganaba más de 200 dólares a la semana. Como hubo una mayor proporción de hombres representados en el grupo de mayores ingresos, esto les significó un ingreso medio más elevado que el de las mujeres (501 y 433 dólares, respectivamente).

La encuesta reveló que los comerciantes de Dominica tendían a ganar los ingresos semanales mínimos: 48.8% ganaba menos de 200 dólares, en comparación con 34.2% de los de San Vicente y las Granadinas, 16.1% de los de Granada y ninguno de Santa Lucía. Los comerciantes de este último país parecían obtener los mayores ingresos semanales.

En conjunto, los ingresos semanales declarados parecieron elevados, aunque 40.5% de los que se hallaban en los grupos de mayores ingresos se describieron como fracasados. Ello indica que quizá no se dedujeron de los montos declarados como ingresos semanales los costos de adquisición y los gastos generales.

En un estudio experimental anterior de los comerciantes que operaban en Barbados ^{19/} se señaló que sus utilidades por viaje variaban entre 17.50 y 35 dólares. Sin embargo, en estas estimaciones no se tuvieron en cuenta los gastos que efectuaban en su país de origen.

Cuadro 14

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES
SEGUN EL INGRESO SEMANAL Y EL SEXO

Ingreso semanal (Dólares)	Mujeres	Hombres	Total
Menos de 50	5.1	-	4.0
50 - 100	10.1	-	8.0
100 - 150	16.2	15.4	16.0
150 - 200	3.0	-	2.4
Más de 200	65.7	84.6	69.6
Total	100.0 (N=99)	100.0 (N=26)	100.0 (N=125)
Ingreso medio	433.2	501.4	447.4

Cuadro 15

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN EL PAIS
DE ORIGEN Y EL INGRESO SEMANAL

Ingreso semanal (Dólares)	San Vicente y las Granadinas N = 38	Granada N = 31	Dominica N = 41	Santa Lucía N = 15	Total N = 125
Menos de 50	-	3.2	9.8	-	4.0
50 - 100	10.5	3.2	12.2	-	8.0
100 - 150	18.4	9.7	24.4	-	16.0
150 - 200	5.3	-	2.4	-	2.4
Más de 200	65.8	83.9	51.2	100	78.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ingreso medio	363.9	441.5	314.9	1 033.2	447.4

Los que tenían mayor probabilidad de estar representados en los grupos de mayores ingresos eran: 1) los hombres, 2) de entre 21 y 30 años de edad, 3) dedicados al comercio desde hacía cinco a nueve años, 4) originarios de Santa Lucía y 5) que comerciaban en ambos sentidos.20/

Los solteros tenían mayor probabilidad que los casados de obtener ingresos comerciales ora inferiores a 100 dólares semanales, ora superiores a 200 dólares.

Cuadro 16

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN
EL ESTADO CIVIL Y EL INGRESO SEMANAL

Ingreso (Dólares)	Estado civil	
	Casados (N = 68)	Solteros (N = 57)
Menos de 50	1.5	7.0
50 - 100	7.4	8.8
100 - 150	23.5	7.0
150 - 200	2.9	1.8
Más de 200	64.7	75.4
Total	100.0	100.0
Ingreso medio	432.1	465.6

La mayoría (67%) parecía depender exclusivamente de los ingresos obtenidos de su actividad. El resto afirmó que obtenía ingresos adicionales de otros trabajos (85%) y, en menor grado, ayuda de su pareja (15%). En general, las mujeres tenían mayores probabilidades que los hombres de contar con otras fuentes de ingreso (34.6% y 24.3%, respectivamente).

De los cuatro grupos de comerciantes, los de San Vicente y las Granadinas tenían mayor probabilidad de contar con otras fuentes de ingreso, mientras que la menor probabilidad correspondía a los de Granada (56.7% y 19.3%, respectivamente). El 30% de los comerciantes de Santa Lucía y el 21% de los de Dominica reconocieron que obtenían ingresos adicionales de otros trabajos y ayuda de sus parejas.

III. EL CICLO DE ACTIVIDAD DEL COMERCIANTE

A. DESCRIPCION GENERAL

El comercio interinsular supone el siguiente ciclo de actividades, que generalmente se repiten en el mismo orden en cada viaje:

- Investigación del tipo de productos disponibles, en qué época y a qué precio y colocación del pedido;
- (Pago a los acreedores y obtención de pedidos para la reimportación de mercancías a su país de origen);21/
- Recogida de los productos o garantía de su entrega;
- Concertación de arreglos con familiares para el cuidado del hogar durante la ausencia del negociante;
- Selección, limpieza y embalaje de los productos;
- Transporte de los productos al puerto y preparación de los documentos de viaje como certificados de embarque y certificado fitosanitario;
- Concertación de arreglos para el transporte marítimo y pago del flete;
- Carga de los productos;
- Viaje del negociante por barco o avión;
- Desembarco del comerciante y descarga de los productos en el puerto de destino;22/
- Inspección aduanera, control de migración y fitosanitario;
- Venta de los productos;
- (Compra de artículos para reimportarlos a su país de origen y preparación de los documentos necesarios);
- Viaje de regreso por barco o avión.

B. APTITUDES NECESARIAS

A juicio de los propios comerciantes las siguientes cualidades son necesarias para tener éxito: fortaleza física, facilidad para hablar y tratar con la gente, buenos modales, paciencia, valor, persistencia, inteligencia y habilidad para manejar dinero. Según los comerciantes, estas cualidades predominan más en las mujeres.

"Hay que ser comprensivo; hay que tener valor; hay que ser fuerte; hay que concentrarse en lo que se hace. Continúa trabajando y el [éxito] llegará".^{23/}

"Bueno, hay que tener buen carácter, no se puede ser una persona bulliciosa para ser vendedor en el mercado. Hay que saber comportarse".

"Hay que ser muy fuerte, hay que ser paciente, calmado, emprendedor y aprender a arreglárselas con los demás. Hay que ser paciente también, porque a veces la venta es muy lenta y si no se tiene paciencia todo saldrá mal".

"Hay que ser amable con todos, inclusive sonreír en situaciones difíciles y (...)"

He aquí algunas de las respuestas a la pregunta de por qué había más mujeres que hombres en esta actividad:

"¡Bueno, porque sentarse en el mercado es trabajo de mujeres y no de hombres!"

"Quizá seamos más cariñosas. Antes de atender a un cliente, le sonreímos amablemente, así que la gente siente más aprecio por nosotras. Algunos hombres son muy mandones; no les gusta ir al mercado y dejar que la gente piense que están allí vendiendo, pero a las mujeres no nos importa; esa es nuestra tarea".

"A los hombres les gusta contradecir. Ellos utilizan el dinero de diferente manera, aunque puedan manejar la carga mejor que nosotras. Las mujeres podemos guardar mejor el dinero. Queremos utilizar el dinero en provecho nuestro y de nuestros hijos; por esa razón las mujeres podemos hacer mejor estas cosas".

Aunque están conscientes de que su trabajo no lo puede hacer cualquiera y que es preciso tener ciertas aptitudes, las comerciantes tienen un bajo concepto de su ocupación. En general, no desean que sus hijos las imiten en este tipo de trabajo:

"Bueno, considerando el tipo de trabajo, no alentaría a mis hijos a que lo hicieran, no me gustaría que se dedicaran a

eso. Me gustaría que aprendieran bastante en la escuela para que hicieran algo mejor".

Anderson (Anderson y Le Franc, 1984, p. 21), quien realizó investigaciones entre los comerciantes de Jamaica, hizo un hallazgo similar. Todos querían algo más decente para sus hijos.

C. VOLUMEN DE TRABAJO

1. El factor tiempo

El volumen de trabajo de un negociante es elevado. La colocación de pedidos, la limpieza, el empaque, el embalado en jabs, la expedición y la concertación de arreglos con muchas personas para cada viaje consumen mucho tiempo. Puesto que los comerciantes no mantienen relaciones formales de trabajo, se ven reducidos a la impotencia cuando no se respetan los acuerdos. Por esta razón, deben cultivar contactos personales para asegurarse el cumplimiento de los servicios necesarios.

Los vendedores ambulantes de Dominica entrevistados informalmente estimaron que trabajaban al menos diez horas diarias en promedio:

"Para ser comerciante, hay que decidirse realmente a trabajar duro porque no es un trabajo fácil. Es realmente un trabajo tedioso. Cuando hay que levantar tantas cajas, es realmente una dura tarea".

Si una comerciante de Dominica vive en la campiña, se levanta a las 2 o 3 de la mañana para ir al mercado de Roseau a comprar más productos. Si va a Guadalupe, debe hallarse en el puerto por la noche y pasar ocho horas en la embarcación. Después de dormir a bordo, pasa luego por las formalidades de migración y aduana de Guadalupe, se dirige al mercado y se marcha de ahí al final del día para ir al lugar donde pernoctará. Se levanta a las 2 de la mañana para conseguir un lugar de venta. Si va a St. Martin, generalmente tiene que transbordar la carga varias veces durante el viaje y pasa más tiempo navegando. Sin embargo, en St. Martin, los horarios de venta son limitados en el mercado de Marigot y deben abandonarlo a las 13 horas. Los viernes duermen a menudo en el mercado para poder conseguir un lugar de venta al día siguiente.

2. Tiempo de permanencia fuera del hogar

Los habitantes de Dominica que comercian exclusivamente con Guadalupe tienen generalmente un ciclo de actividad que dura una semana y los que comercian con Barbados, dos semanas.

La mayoría de los que viajan a St. Martin permanecen fuera del hogar entre cinco y ocho días. En ruta a St. Martin, algunos descargan solamente productos para la venta al por mayor en Antigua y Saint Kitts y viajan por barco la misma noche hasta la isla siguiente. Otros dejan sus productos en manos de intermediarios para que los comercialicen y recuperan el importe de la venta cuando regresan a Dominica (CEPAL, 1989). El comerciante llega generalmente a St. Martin un martes o miércoles y se queda hasta el sábado.

El tiempo que pasan los comerciantes de Dominica en los diferentes mercados del exterior es variable: un día en Antigua y Saint Kitts, tres días en Guadalupe y St. Martin y dos semanas en Barbados.

Los negociantes de San Vicente y las Granadinas y Granada que comercian con Trinidad y Tabago y Barbados tienen generalmente un ciclo de actividad de una semana. Los primeros compran los productos durante el fin de semana y los transportan al muelle de Kingstown para embarcarlos el lunes. El martes, viajan por avión a Trinidad y Tabago para esperar al barco que llega y recoger la carga en el puerto. La venta tiene lugar los días miércoles, jueves y viernes, y regresan generalmente el viernes por la tarde (Lagro, 1988, p. 14).

Casi la mitad de los comerciantes encuestados de San Vicente y las Granadinas calculó que pasaba de cinco a ocho días fuera del hogar, la tercera parte lo estimó en dos a cuatro días y 17% en 9 a 12 días.

De los comerciantes de Granada, 57.7% pasaba de dos a cuatro días fuera del hogar, 28.8% de cinco a ocho días y 13.4% lo estaba más de nueve días. La mayor parte llegaba a Trinidad y Tabago un miércoles y salía un jueves.

3. Frecuencia de los viajes

La mayoría viajaba dos (45.8%) o cuatro veces (30%) al mes. Solamente una pequeña proporción viajaba una o tres veces (10%) o cinco o más veces al mes (4.2%). Los hombres tienden a viajar con más frecuencia que las mujeres, con excepción de Santa Lucía.

La información reunida de los certificados de embarque señaló claramente que eran más los hombres que las mujeres comerciantes a jornada parcial: 24/ 51.8% de los primeros sólo efectuó un envío durante los meses de la investigación. 25/ Igual cosa parecía ocurrir en la agricultura.

La mayoría de los comerciantes de San Vicente y las Granadinas entrevistados en Trinidad y Tabago afirmaron viajar dos veces (41.7%) o cuatro veces (38.3%) al mes.

Cuadro 17

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS NEGOCIANTES SEGUN EL SEXO
Y EL NUMERO DE VIAJES MENSUALES**

Viajes mensuales	Mujeres (N = 152)	Hombres (N = 38)	Total (N = 190)
1	10.5	7.9	10.0
2	46.1	44.7	45.8
3	3.3	7.9	4.2
4	28.3	36.8	30.0
5 y más	11.8	2.6	10.0
Total	100.0	100.0	100.0
Promedio de viajes mensuales	3.8	2.9	3.5

La mitad de los comerciantes de Granada viajó a Trinidad y Tabago cuatro veces al mes, mientras 30.5% lo hizo dos veces al mes, con un promedio de 3.2 viajes mensuales.

Cuadro 18

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS NEGOCIANTES SEGUN EL PAIS
DE ORIGEN Y LA FRECUENCIA DE LOS VIAJES**

Número de viajes mensuales	San Vicente y las Granadinas (N = 60)	Granada (N = 59)	Dominica (N = 53)	Santa Lucía (N = 19)	Total (N = 116)
1	16.7	6.8	9.4	-	10
2	41.7	30.5	81.1	5.6	45.8
3	3.3	8.5	1.9	-	4.2
4	38.3	50.8	7.5	-	30
5 y más	-	3.4	-	94.4	10
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Promedio de viajes mensuales	2.6	3.2	2.1	13.0	3.6

4. Apoyo recibido para realizar el trabajo

Los comerciantes dependían a menudo de la ayuda de otras personas para realizar sus transacciones. En general, las mujeres dependían con más frecuencia que los varones de la ayuda de terceros (64.5% y 50%, respectivamente). El 30.2% de los comerciantes recibía ayuda de sus hijos, el 22.9% de sus familiares y el 16.7% de sus cónyuges. Las mujeres tenían más probabilidades que los hombres de recibir ayuda de sus hijos (32.5% y 21.1%, respectivamente).

De los tres grupos con datos disponibles,^{26/} los comerciantes de San Vicente y las Granadinas tenían más probabilidad de recibir ayuda de sus hijos y cónyuges y los de Granada de recibirla de sus familiares. Los comerciantes de Dominica tenían la menor probabilidad de contar con algún tipo de ayuda. La ayuda de los familiares no era automáticamente gratuita.

Además de la ayuda proporcionada por la familia nuclear y ampliada, 80.9% recibía ayuda de personas ajenas, casi siempre remunerada.

En entrevistas informales con comerciantes de Dominica, se observó que entre ellos existían algunas "parejas de comerciantes". Los hombres permanecían en la isla para organizar los pedidos, efectuar las compras y pagar a los agricultores, mientras que las mujeres realizaban las ventas en el exterior. La pareja a menudo efectuaba conjuntamente el embalaje.

5. Arreglos para el cuidado de los hijos

Las comerciantes, con o sin pareja, a menudo se consideran responsables de la crianza de sus hijos y de su cuidado cuando salen del hogar. A menudo hablan en primera persona cuando se refieren a su prole.

"Aun cuando gano dinero, tengo muchos hijos; tengo que alimentarlos, enviarlos a la escuela, de modo que siempre necesito (...)"

En su opinión, a ellas les corresponde exclusivamente, les guste o no, la función de cuidar a sus hijos:

"A algunos hombres sencillamente no les importa y dejan todas las responsabilidades a las mujeres (...)"

Las mujeres tenían menos probabilidad que los hombres de confiar en su pareja para cuidar de los hijos y acompañarlos por la noche en caso de ausentarse;^{27/} pero, a su vez, tenían más probabilidad que éstos de confiar a hijos o hijas mayores el cuidado de los niños. Hombres y mujeres confiaban por igual en la familia ampliada para el cuidado diurno y nocturno de los hijos.

Cuadro 19

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN EL TIPO DE
ARREGLOS PARA EL CUIDADO DE LOS HIJOS EN EL HOGAR
Y SEGUN EL SEXO

Custodio	Mujeres		Hombres	
	Diurno	Nocturno	Diurno	Nocturno
Cónyuge	18.8	18.8	44.7	47.4
Hija	20.1	18.8	-	2.6
Hijo	13.0	11.0	-	2.6
Otros parientes	36.4	32.5	36.8	31.6
(N = 154)		(N = 38)		

En general, la frecuencia con que los cónyuges de comerciantes casadas pernoctaban en casa no era mucho mayor que la de los que mantenían otro tipo de relaciones.

Sin embargo, entre las comerciantes de Dominica que viajaban a Guadalupe, 28/ algunas dijeron que sus maridos les ayudaban a criar a sus hijos.

"Bueno, mi marido tiene que ocuparse de los niños, especialmente ver que vayan a la escuela y prepararles la comida mientras estoy en Guadalupe".

Los hijos del 84.4% de los comerciantes de todos los grupos, dormían en casa mientras sus padres se hallaban en el extranjero. Era más probable que los hombres y no las mujeres dejaran a sus hijos en casa de algún pariente antes de viajar.

Solamente el 1.6% de los comerciantes declaró que sus hijos --todos mayores de 12 años-- permanecían solos en el hogar.

La mayoría de los que tenían hijos menores de 12 años recurría a parientes de sexo femenino para que cuidaran de sus hijos durante su ausencia del hogar.

"Tengo dos hijos y los dejo con mis padres porque mi... (pausa) su padre está ausente. Vivo con mi familia, así que dejé a mi madre cuidándolos".

"Mi hija mayor acaba de salir de la escuela. Terminó sus estudios, tiene 18 años y se queda en casa con los dos más

pequeños hasta mi regreso. Además, mi madre vive cerca y también los vigila".

Cuadro 20

PAGO POR EL CUIDADO DE LOS HIJOS SEGUN LA EDAD DEL HIJO
MENOR DEL COMERCIANTE

Edad	Pago			Total
	Sí	No	A veces	
Menor de 5	7	21	0	28
	% 25	75	0	
	% 26.9	23.1	0	
5 a 7	9	13	0	22
	% 40.9	59.1	0	
	% 34.6	14.3	0	
8 a 11	3	14	1	18
	% 16.7	77.8	5.6	
	% 11.5	15.4	100	
12 a 16	6	37	0	43
	% 14	86	0	
	% 23.1	40.7	0	
17 y más	1	6	0	7
	% 14.3	85.7	0	
	% 3.8	6.6	0	
Total	26	91	1	118
	% 22.3	77.12	0.85	

(CHI= 12.38083)

Aunque los parientes ayudan a cuidar a los niños, es común que los comerciantes con hijos menores paguen por su cuidado, especialmente si tienen entre 5 y 7 años; 22.7% de todos los comerciantes pagaban regularmente por este servicio, sin que hubiese diferencias notables entre los hombres y mujeres que lo hacían (23.4% y 20%, respectivamente). Al parecer, de los cuatro grupos de comerciantes, los de Dominica encabezaban el cuidado remunerado de los hijos (37.8%) mientras que los de Santa Lucía (13.3%) cerraban la lista.

"Cuando eran chicos, solía pagar a alguien para que los peinara, los bañara y los alimentara...".

En general, los comerciantes se mostraron satisfechos por los arreglos que concertaban para el cuidado de sus hijos: sólo 11.5% afirmó estar disconforme con ellos. Los más satisfechos con los servicios prestados fueron los comerciantes de Granada mientras que los de Santa Lucía fueron los menos, sin que hubiera diferencias notables entre hombres y mujeres.

D. TIPO DE PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZAN EN EL EXTERIOR

Se comercializa una gran variedad de ellos: cada envío se compone, en promedio, de cuatro o cinco productos. La elección de los mismos depende sobre todo de su disponibilidad, de la demanda del mercado y de si existen o no restricciones a su ingreso en determinado mercado.

Desde que apareció el gorgojo que ataca la semilla del mango, no se permitió el ingreso de esta fruta en países como Barbados, Antigua y Barbuda, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos y Saint Kitts y Nevis, que solían ser los principales importadores. La existencia de otras plagas, como la mosca de la fruta, ha llevado a la imposición de restricciones a la exportación de productos agrícolas de Dominica. No se permite el ingreso de bananos, plátanos y ñames a Guadalupe.

Entre los principales productos comercializados por los negociantes de Dominica figuran pomelos, plátanos, naranjas, malanga, chayotes, calabazas, colocasias, aguacates, mangos, limas, ñames, cocos y flores recién cortadas. Desde 1982 comercian también con anturios (especie de lirio o azucena), principalmente con las islas francesas del Caribe; algunos comerciantes con problemas de salud prefieren al parecer vender flores de anturios, ya que supone levantar pesos más manejables.29/

Los negociantes de San Vicente y las Granadinas comercian principalmente con tubérculos --taro, batatas, malanga, colocasias y ñames-- y con frutas y verduras --chayotes, jobos, plátanos, peras, cocos, jengibre fresco, limas, jocotes, papayas, naranjas, pomelos, calabazas, mangos y bananos (CEPAL, 1988, p. 14).

Los de Granada comercian principalmente con frutas --aguacates, guanábanas, jobos, zapotes, anonas, jocotes, limas, bananos y cocos-- y también con tubérculos durante el primer trimestre del año (CEPAL, 1988, p. 14).

Los de Santa Lucía comercian con plátanos, pomelos, naranjas, mandarinas, bananos, jocotes, cocos y, esporádicamente, jengibre (CEPAL, 1988, p. 14).

E. PRECIOS Y PAGO DE LOS PRODUCTOS ADQUIRIDOS

Los precios de compra de los productos fluctúan mucho y se determinan por diversos factores como el grado de competencia, el volumen de existencias y el precio de los bienes en el mercado. Cualesquiera sean las condiciones, se dice que los comerciantes están dispuestos a pagar más por los productos que las empresas oficiales de exportación.

A menudo, los agricultores conceden crédito a los comerciantes, pero como esto depende exclusivamente de que los primeros estén dispuestos a asumir ese riesgo, suelen surgir problemas entre ambas partes.

F. FUENTES DE ABASTECIMIENTO DEL MERCADO

Los comerciantes adquieren sus productos de tres fuentes: a) directamente, de los agricultores; b) del mercado local y c) de las asociaciones de cultivadores o juntas de comercialización.

La mayoría viaja a las zonas rurales para comprar directamente los productos por sacos a los agricultores. Con frecuencia, se las arreglan por su cuenta para adquirir los artículos sin la participación de intermediarios. A menudo dejan sacos o bolsas rotulados con sus nombres en poder del agricultor, con el que se ponen de acuerdo para recogerlos ulteriormente. Como medio de protegerse de la competencia, a menudo tratan de ocultar los nombres de sus proveedores y el precio de adquisición (Lagro, 1988, p. 16 y CEPAL, 1988, p. 14).

Como las relaciones personales con los proveedores son de suma importancia, las oportunidades de cultivarlas serán mayores mientras más próximos vivan los unos de los otros.

62.9% de los entrevistados compraban ordinariamente sus productos a los mismos agricultores o proveedores. La mayoría de los hombres y mujeres de San Vicente y las Granadinas (70.6% y 85.7%, respectivamente) tenía tratos con seis a 12 proveedores. Los hombres de Granada tendían a tener de tres a cinco proveedores, mientras que la mayoría de las mujeres tenía de tres a 12 proveedores. En general, los hombres de Dominica trataban regularmente con seis o siete pequeños agricultores, mientras las mujeres lo hacían con cinco. La mayor parte de las comerciantes de Santa Lucía trataba con tres a cinco proveedores.

Cuando los productos escasean, los comerciantes van a buscarlos al campo, donde los agricultores.^{30/} En algunos casos, compran la fruta en el árbol y la cosechan ellos mismos, con lo que se evita el suministro de productos de mala calidad y disminuye el

costo de adquisición. Cuando no hay escasez, los propios agricultores llevan sus productos al pueblo para su entrega.

Inclusive cuando los comerciantes son también agricultores, necesitan de todos modos comprar más productos, puesto que lo son en pequeña escala y su capacidad de producción es muy limitada para abastecer la demanda del mercado en todos los viajes que realizan.

El 30% de los entrevistados afirmó que cultivaba sus propios productos. Entre éstos, los hombres de Dominica y Granada figuraban en primer lugar (80% y 55%, respectivamente) mientras que las mujeres de San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía (17.6% y 15%, respectivamente) cerraban la lista.

Cuadro 21

PORCENTAJES DE NEGOCIANTES QUE CULTIVAN SUS PROPIOS PRODUCTOS,
SEGUN EL PAIS DE ORIGEN Y EL SEXO

	San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía	Total
Mujeres	17.6	31.6	27.9	15.0	23.7
Hombres	25.0	55.0	80.0	-	55.3
Total	18.6	39.7	37.7	15.0	30.0

Los comerciantes que compran productos a las asociaciones de cultivadores o juntas de comercialización son relativamente pocos. Sólo un pequeño grupo de Dominica los adquiere de la Asociación de cultivadores de cítricos (Citrus Growers Association). Los de San Vicente y las Granadinas los adquieren a veces de la Organización de desarrollo rural (Organization of Rural Development, ORD).

G. MERCADOS DE DISTRIBUCION

1. Países de destino

Los mercados visitados por los comerciantes de Dominica incluyen Guadalupe, Antigua y Barbuda, St. Martin, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Anguila y Martinica. El mayor volumen del comercio se realiza con Guadalupe, Antigua y Barbuda y St. Martin. Aunque los hombres han dejado de comerciar en muchos de los países, han seguido haciéndolo con Guadalupe y Barbados. En 1988 hubo más

comerciantes que comenzaron a abordar embarcaciones que zarpaban de Portsmouth con destino a Guadalupe.

La mayoría de los negociantes de San Vicente y las Granadinas comercializan sus productos en Trinidad y Tabago. Un buen número lo hace en Barbados y unos pocos van a Martinica, Carriacou y St. Martin.

Los de Granada comercializan principalmente sus productos en Trinidad y Tabago, y los de Santa Lucía en Barbados y Martinica.

El 72.4% de todos los encuestados comerciaban con dos países. El 19.8% lo hacía con tres países y el 7.8% con cuatro o más países. No pareció haber diferencias significativas entre las modalidades de comercio de ambos sexos. La probabilidad de comerciar con tres o más países fue mayor para los negociantes de Dominica (47.2%), en tanto que los de Granada mostraron la menor probabilidad de viajar a más de dos países (15.3%).

Aparentemente los comerciantes menores de 30 años suelen negociar con dos países, mientras que los de mayor edad tienden a viajar a tres o más países.

2. Los compradores

Prácticamente todos los entrevistados declararon que vendían sus productos a otros vendedores de los países de destino. Los de Dominica que viajan a St. Martin venden al por mayor a haitianos residentes en ese país.

Solamente el 16.7% de todos los encuestados vendía sus productos a negocios del sector estructurado como restaurantes, supermercados o tiendas, con un aparente predominio de los hombres (21.1%) sobre las mujeres (15.6%). Al parecer, los que tenían mayores probabilidades de realizar este tipo de ventas eran los de Dominica (32.1%), mientras que los de Santa Lucía carecían de ellas (0%). 30% de los hombres y 27.5% de las mujeres de Dominica vendían sus productos a tiendas, 40% y 27.9%, respectivamente vendían a supermercados y 20% y 9.3%, respectivamente, a restaurantes.

En estudios anteriores, y en observaciones directas efectuadas por una de las autoras, se señaló que los comerciantes de Dominica participan significativamente en el comercio al detalle de los países que visitan. Sin embargo, no se sabe hasta qué punto se les permitirá seguir con esta actividad, puesto que países como Antigua y St. Martin han impuesto restricciones a este tipo de comercio. La Asociación de vendedores ambulantes de Dominica, mediante programas de capacitación, ha alentado a sus miembros a que vendan al por mayor para que maximicen sus utilidades.

Cuadro 22

**PORCENTAJES DE COMERCIANTES QUE VENDEN A NEGOCIOS DEL SECTOR
ESTRUCTURADO, SEGUN EL PAIS DE ORIGEN Y EL SEXO**

	San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía	Total
Mujeres	15.4	10.3	27.9	-	15.6
Hombres	12.5	10.0	50.0	-	21.1
Total	15.0	10.2	32.1	-	16.7

H. VOLUMEN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

Las cifras relativas al volumen de este comercio no son confiables. Por ejemplo, las cifras de las exportaciones de bienes de San Vicente y las Granadinas hacia Trinidad y Tabago a menudo resultan infladas. Los comerciantes abultan sus estimaciones sobre la cantidad de bienes que exportan a Trinidad y Tabago y venden en ese mercado, como medio de sacar del país más dinero que el valor real del embarque. Por otra parte, los negociantes que exportan artículos para venderlos en Barbados deflactan las cantidades en un intento por evadir el pago de fuertes impuestos de importación en ese país. En una estimación provisional del peso de cada embarque por comerciante, la cifra oscila entre 500 y 7 000 kg; en que Dominica ocupa el último lugar y San Vicente y las Granadinas el primer puesto de esta gama (CEPAL, 1988, p. 15).

La investigación realizada en Trinidad y Tabago en octubre de 1988 reveló que los negociantes de San Vicente y las Granadinas expedían cada uno entre 20 y 210 bolsas de productos por viaje. Se sabe que los más prósperos exportan hasta 400 bolsas por embarque. Una muestra del comercio interinsular tomada durante un período de dos meses reveló que, en promedio, por cada comerciante se transportaban 5 168.4 kg en enero de 1987, en comparación con un promedio de 2 298.4 kg en febrero de 1987 (CEPAL, 1988, p. 15).

I. EL COMERCIO DE RETORNO

Entre los negociantes no se da el comercio de retorno en gran escala, primordialmente debido al agobiante ciclo de actividad y a los escasos rendimientos financieros, y a que las dificultades

del viaje no los alientan a hacerlo. Sin embargo, cuando existe, el tipo de productos que se lleva en el viaje de regreso depende generalmente de la escasez reinante en el país de origen. El comercio de retorno también tiene lugar cuando se pueden obtener ventajas. Por ejemplo, los comerciantes que operan en Guadalupe compran artículos para revenderlos, puesto que esto les permite resarcirse de las pérdidas que de otra manera tendrían al convertir la moneda extranjera obtenida a francos franceses (CEPAL, 1988, p. 20).

Sin embargo, los comerciantes también compran artículos en el extranjero para su uso personal.

En una investigación realizada por el Departamento de aduanas de Dominica se observó que 7.7% de los comerciantes activos importaron productos durante enero y febrero de 1987. De las 139 entradas habidas durante ese período, 15 correspondieron a comerciantes que importaron una gama de productos con valores que oscilaban entre 267 y 4 732 dólares. Los productos eran originarios de Guadalupe, St. Martin y Puerto Rico. Los comerciantes generalmente llevan productos agrícolas de Guadalupe (cebollas, papas y frijoles rojos) y calzado, adornos, cosméticos y ropa de St. Martin y Puerto Rico.

La encuesta dio indicios contradictorios en cuanto a la importancia del comercio de retorno. El 82.8% afirmó que generalmente llevaban ropa para venderla en sus países de origen. Sin embargo, cuando se les pidió que señalaran la cantidad de artículos que solían llevar, sólo el 56.6% reconoció llevar algo de regreso. Esta discrepancia tuvo lugar entre los comerciantes de San Vicente y las Granadinas (85% y 40.7%), Dominica (77.4% y 45%) y Granada (84.7% y 73.7%), pero no entre los de Santa Lucía (85%). De modo que, al parecer, los comerciantes de Santa Lucía y Granada tenían mayor participación en el comercio de retorno que los de San Vicente y las Granadinas y Dominica.

Los hombres tendían a participar más que las mujeres en este comercio: 31/ 63.9% y 54.9%, respectivamente. Aunque los hombres de Dominica y Granada tenían más probabilidades de participar que las mujeres, sucedió lo contrario entre los comerciantes de San Vicente y las Granadinas.

De los que reconocieron participar en este comercio, 63.6% viajó por barco, 9.1% por avión y 27.3% utilizó ambos medios de transporte.

Sin embargo, la cantidad de los bienes importados, especialmente por las mujeres, fue pequeña.

J. NIVEL DE OFICIALIZACION DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

El 29.8% de todos los entrevistados pertenecía a asociaciones comerciales, con un mayor porcentaje de mujeres afiliadas que hombres (32% y 21.1%, respectivamente). La tasa más elevada de afiliación (69.8%) correspondió a Dominica y la mínima (1.8%) a Granada. Entre los comerciantes de San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, las tasas de afiliación fueron de 27.1% y 10%, respectivamente.

La baja tasa de afiliación se reflejó en el bajo nivel de organización de las distintas empresas comerciales. Ello se midió de la siguiente manera: al comerciante se le asignaban tres puntos si tenía inversiones de capital en su país como un furgón, espacio para depósito o una tienda; dos puntos si vendía los productos en el extranjero al sector estructurado (por ejemplo, restaurantes, supermercados); dos puntos si llevaba registros o contabilidad comercial; un punto si recurría a proveedores habituales para comprar los productos, y un punto si comercializaba en el país de origen los productos comprados en el extranjero al sector estructurado.

Esa clasificación reveló que sólo el 26% de todos los comerciantes tenía empresas organizadas de alguna manera.^{32/} Los negocios de las mujeres eran, en conjunto, menos organizados que los de los hombres (23.4% y 36.8%, respectivamente). Los comerciantes de Dominica tenían la mayor probabilidad de tener negocios organizados (32.1%), mientras que los de Santa Lucía carecían de ella (0%). Sólo 28.3% de los comerciantes de San Vicente y las Granadinas y 27.1% de los de Santa Lucía tenía negocios organizados.

1. Inversiones de capital

Las inversiones de capital son escasas, ya que sólo el 21.4% tenía alguna inversión de esta índole en su actividad comercial. Sólo 10.9% de los encuestados poseía furgones y solamente 5.7% tenía lugares propios de depósito. Los hombres (28.9%) tenían mayor probabilidad que las mujeres (19.5%) de tener alguna de las dos formas de inversión de capital.

2. Oficialización de contactos con agricultores, proveedores y compradores

El 62.9% de todos los entrevistados recurría a los mismos proveedores en sus países de origen. En promedio, los comerciantes de San Vicente y las Granadinas tenían el mayor número de proveedores: 11; los de Granada 9.5; los de Santa Lucía 5.8 y los de Dominica 5.1. En promedio, los hombres tenían mayor número de

proveedores que las mujeres (9.4 y 8.1, respectivamente). Ninguno tenía acuerdos por escrito con sus proveedores.

Los comerciantes contactan normalmente a sus proveedores por teléfono o envían mensajes por medio de amigos; o bien, el agricultor los contacta a ellos.

Entre los comerciantes de Dominica, la mitad de los hombres, en comparación con 27.9% de las mujeres, vendía parte de sus productos a restaurantes, supermercados u hoteles de St. Martin. Ninguno de Santa Lucía comercializaba sus productos en el sector estructurado de Barbados.

Los únicos comerciantes que tenían acuerdos por escrito con sus compradores del exterior (3.2% del total) eran de Granada y vendían sus productos en Trinidad y Tabago.

Sólo 23.4% de los que importaban bienes en el viaje de regreso a su país de origen (comercio de retorno) los vendía en el sector estructurado, con un predominio de los hombres sobre las mujeres (36.8% y 20.1%, respectivamente). Los comerciantes de Granada tenían mayor probabilidad de vender en mercados del sector estructurado (45.8%), en comparación con los de San Vicente y las Granadinas (21.7%), Dominica (7.5%) y Santa Lucía (5%). Los vendedores ambulantes y los amigos eran los distribuidores mencionados con mayor frecuencia por los comerciantes que reimportaban artículos. Los de Dominica eran los que más vendían artículos a familiares y un gran porcentaje (41.5%) vendía a los amigos.

3. Sistema de contabilidad

Son muy pocos los comerciantes que llevan registros, inclusive los que poseen un buen nivel de escolaridad, altos ingresos comerciales y un elevado nivel de organización. Sólo 18.2% --generalmente los más jóvenes-- los llevaba, más los hombres que las mujeres (31.6% y 14.9%, respectivamente). Los registros de contabilidad mostraron un traslapo entre gastos comerciales y del hogar.

La falta de un sistema de registro no es necesariamente un indicio de poca experiencia en los negocios. En muchos casos, la comerciante ha elaborado su propio sistema, como se ilustra en el pasaje siguiente:

"Bueno, hay que saber manejar el dinero y saber cuáles son las utilidades, de manera que si, por ejemplo, se obtienen 20 dólares, se gastan diez y se guardan diez. De éstos, se pueden ahorrar cinco y comprar con los otros cinco".

Cuadro 23

SISTEMA DE REGISTRO SEGUN LA EDAD DEL NEGOCIANTE

Lleva registros				
Edad		No	Sí	Total
21 - 30		29	10	39
	%	74.4	25.6	
	%	18.5	28.6	
31 - 46		78	17	95
	%	82.1	17.9	
	%	49.7	48.6	
46 y más		50	8	58
	%	86.2	13.8	
	%	31.8	22.9	
Total		157	35	192
	%	88.77	18.23	
(CHI = 5.342032)				

IV. ASOCIACIONES DE COMERCIANTES INTERINSULARES

A. INTRODUCCION

En toda la región del Caribe, los comerciantes han intentado varias veces organizarse en asociaciones. Sólo dos asociaciones lograron iniciarse: una en San Vicente y las Granadinas y otra en Dominica.

Hay varios factores que impiden que los comerciantes se constituyan en asociaciones (CEPAL, 1988, p. 20):

1) Su movilidad y amplia distribución geográfica y su falta de tiempo, debido al trabajo abrumador, que dificulta su movilización;

2) Su manera de ser individualista, que han desarrollado como mecanismo de sobrevivencia, hace que no les atraigan las empresas colectivas;

3) Su renuencia a constituirse en asociaciones, puesto que éstas tienden a definir parámetros conforme a los cuales deben actuar y limitan, por consiguiente, sus actividades. Además, su temor a que una vez organizados en asociaciones, aumente la injerencia de las autoridades;

4) Su posición social generalmente desmedrada, percepción negativa que han internalizado. Los comerciantes no se consideran importantes y se muestran, por consiguiente, reacios a buscar ayuda.

B. LA ASOCIACION DE PEQUEÑOS COMERCIANTES DE SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (CEPAL, 1988, p. 21)

En 1983, como resultado de los muchos problemas que enfrentaban en ese entonces los comerciantes, algunos se organizaron en la Asociación de pequeños comerciantes. Esta organización trató de salvar las diferencias que existían entre comerciantes y agricultores mediante la inclusión de ambos grupos.

La Asociación se ha preocupado principalmente de obtener un ingreso rentable para los comerciantes. Con ese fin, se ha ocupado del problema del atestamiento semanal del mercado de Trinidad y Tabago tratando de restringir el número de comerciantes y la cantidad de bienes enviados a ese país. Al comienzo se obtuvo cierto éxito, pero ello atrajo a nuevos participantes y el incremento de la competencia resultante produjo la disminución de los ingresos de cada comerciante. El no haber conseguido aumentar los ingresos de los integrantes y lograr su unificación contribuyó al debilitamiento de la Asociación.

La Asociación comenzó con 143 miembros y para 1985 éstos habían aumentado a 250. En la actualidad no se dispone de registros de inscripción de nuevos miembros. La relación entre integrantes mujeres y varones indica un predominio de las primeras: 77% y 23%, respectivamente. De 198 comerciantes encuestados, se estimó que 28% no pertenecían a la Asociación. Desde entonces, esta tendencia se ha acelerado, lo que refuerza la idea de que la Asociación no funciona. De todos los comerciantes activos en el mes de enero de 1987, 66% de las mujeres y 91% de los varones no eran miembros de la Asociación. Cabe observar que sólo recientemente se produjo el reingreso de los varones al comercio y como la Asociación no lleva registros apropiados, es probable que se haya subestimado el número de miembros varones en las cifras mencionadas.

C. ESFUERZOS POR CONSTITUIR UNA ASOCIACION EN GRANADA (CEPAL, 1988, p. 21)

En la actualidad no existe ninguna asociación en Granada. El 2 de enero de 1987, la División de asuntos de la mujer, de Granada, y la Unidad Mujer y Desarrollo, de la CEPAL, celebraron una reunión conjunta con 51 comerciantes, quienes esbozaron sus problemas y expresaron el deseo de organizarse en una asociación. Noventa por ciento de los participantes eran mujeres. Se eligió un comité directivo y se escogió a un varón como presidente. Desde entonces, no se han adoptado nuevas medidas y puede considerarse que la asociación no funciona.

D. LA ASOCIACION DE COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA

Esta Asociación, organización no gubernamental sin fines de lucro constituida en 1982, es administrada por una junta de directores que cuenta con representantes de los sectores público y privado. El presidente de la la asociación lo es también de la junta. La asociación tiene por objeto promover los intereses de los comerciantes mediante el suministro de asistencia técnica y financiera.

Hasta el momento, entre los servicios prestados por la Asociación a sus miembros se incluyen la obtención de los documentos de exportación necesarios; la solicitud de visados; el mantenimiento de expedientes tributarios individuales; la investigación de reclamaciones, tanto en el país como en el extranjero; el suministro de capacitación y técnicas de empaque apropiadas; el otorgamiento de préstamos; la realización de encuestas periódicas de mercado y la representación de los intereses de sus miembros en las gestiones ante el gobierno y el sector privado.

La Asociación tiene como una de sus labores fundamentales la realización de un programa de capacitación básica en determinación de costos y fijación de precios y en prevención de pérdidas después de las cosechas. Ha participado también en el ensayo de diferentes prototipos de material de embalaje, jabs de plástico, jabs de madera y cajas de cartón. Proporciona cajas de cartón a los vendedores ambulantes y ha puesto en uso cajas más pequeñas, preferidas por las comerciantes, ya que pueden manejarlas fácilmente sin ayuda.

El plan de crédito de la Asociación es administrado por el Banco AID. Cualquier integrante de la Asociación puede obtener un préstamo de corto plazo a 60 días por un monto de 300 dólares, a una tasa de interés del 8%: el Banco percibe 4% para sufragar los gastos administrativos y la Asociación retiene 4% en un fondo rotatorio. Todos los informes relativos a las actividades en materia de préstamos han sido favorables, tanto sobre la utilización de los fondos como sobre el reembolso de los mismos.33/

Cuadro 24

NUMERO DE SOLICITUDES DE PRESTAMO DE LOS COMERCIANTES DE DOMINICA, POR AÑO Y SEXO

Año	Número de solicitantes		Total
	Mujeres	Hombres	
1984	8	3	11
1985	118	36	154
1986	203	63	266
1987	130	49	179
1988	85	26	111
1989	43 */	14 */	57 */

Fuente: Hucksters Credit File de Dominica.

*/ Cifras hasta el 26 de junio de 1989.

Los afiliados tienen un gran concepto de los servicios de préstamo de la Asociación:

"Lo encuentro muy beneficioso, porque para la gente que tiene no significa nada, pero la gente que no tiene, es decir una mujer como yo, lo utiliza mucho".

En sus comienzos, la Asociación contaba con 152 miembros. Para 1989, la cifra había aumentado a 517, con un 65% de mujeres.

En 1989, 60% aproximadamente de todos los comerciantes que exportaban productos agrícolas pertenecían a la Asociación.

Cuadro 25

PORCENTAJE DE COMERCIANTES ACTIVOS PERTENECIENTES A LA
ASOCIACION DE COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA
SEGUN EL SEXO, EN EL PERIODO 1987-1989

Año	Mujeres	Hombres
1987	5	2.5
1988	46	34.6
1989	59	60

Era alto el porcentaje de comerciantes que pudieran considerarse como inactivos, en el sentido de que no exportaban productos en los meses en que se efectuó la investigación.

V. LOS PROBLEMAS DE LOS COMERCIANTES

A. INTRODUCCION

Los comerciantes se enfrentan a numerosos problemas en su trabajo. Los ingresos que obtienen de su actividad son magros e inseguros, la competencia es fuerte, el nivel de deterioro de los productos es elevado, el hurto de productos es frecuente, su poder de negociación es escaso y las condiciones en que realizan su trabajo son duras, deficientes e insalubres.

B. INSUFICIENCIA DE LOS INGRESOS COMERCIALES

Hubo diferencias significativas entre los ingresos de ambos sexos. Había mayor proporción de hombres en los grupos de ingresos más elevados, mientras que las mujeres predominaban en los de bajos ingresos.

Sin embargo, hay que examinar con cautela los resultados de la encuesta en esta esfera, ya que el tamaño de la muestra de varones entrevistados fue pequeño. Además, es posible que las mujeres hayan minimizado sus ingresos o que los hombres hayan exagerado sus ganancias.

El ingreso de los negociantes nunca es seguro. En cualquier momento puede ocurrir algo que podría barrer las utilidades:

"Hay muchos problemas porque a veces las ventas no andan bien. A veces las frutas se me echan a perder y en otras ocasiones no consigo lo que realmente quiero, así que..."

Los gastos generales de los comerciantes son subidos. En éstos se incluyen los de los viajes por avión o por barco y el hospedaje en el extranjero, los gastos de transporte y por concepto de documentación, los derechos del mercado y los impuestos.

Se les preguntó a los encuestados si se consideraban personas de éxito, y el 45.4% respondió afirmativamente. Aunque entre los comerciantes de Granada ambos sexos mostraron igual probabilidad

de tener esa calidad (50% de cada grupo), los hombres de Dominica se consideraron más exitosos que las mujeres (60% y 31.2%, respectivamente). En cambio, en el caso de San Vicente y las Granadinas, las mujeres declararon serlo más que los hombres (44.2% y 25%, respectivamente). Todas las comerciantes de Santa Lucía consideraron que habían prosperado.

El hecho que los comerciantes se consideraran exitosos o no parecía relacionarse con los ingresos semanales que declaraban haber percibido de su actividad. Mientras sólo el 20% de los comerciantes que ganaban menos de 100 dólares consideraban que habían prosperado, 30.4% de los que ganaban entre 100 y 200 dólares y 59.5% de los que ganaban más de 200 dólares estimaban haberlo hecho.

C. LOS GOBIERNOS

Casi la mitad de todos los comerciantes (46.9%) mencionaron las normas y reglamentaciones oficiales como uno de los obstáculos principales que les impedían prosperar. Esto ocurrió con más frecuencia entre los hombres que entre las mujeres (55.3% y 44.8%, respectivamente).

La mayoría de los comerciantes de Santa Lucía (80%) atribuyó la insuficiencia de sus utilidades a la prohibición de importar mangos a Barbados, debido al gorgojo que afecta la semilla de esta fruta. A causa de esa prohibición, debían enfrentar las dificultades y el gasto adicional de tener que comprar productos en San Vicente y las Granadinas y en Dominica.

Más de la mitad de los comerciantes de Granada (57.6%) atribuyó también su falta de éxito a la política gubernamental. Los comerciantes culparon a la devaluación de la moneda de Trinidad y Tabago por las bajas utilidades percibidas, así como a los onerosos derechos de aduana, los impuestos de aeropuerto, las restricciones a las importaciones en Granada y la confiscación de artículos y dinero por parte de funcionarios aduaneros. Los comerciantes mencionaron además que la lentitud de los trámites aduaneros contribuía al deterioro de sus productos en el puerto y disminuían de ese modo sus utilidades.

El 52% de los comerciantes de San Vicente y las Granadinas se mostró descontento por la devaluación monetaria, la que, afirmaron, reducía los precios de mercado y las utilidades. Sólo el 17% de los comerciantes de Dominica mencionó que la política gubernamental obstaculizaba su éxito.

D. LA COMPETENCIA

Sólo el 31.8% de los comerciantes atribuyó a la competencia su falta de éxito. Sin embargo, el 69.8% de los negociantes de Dominica declaró que la competencia interna era un obstáculo importante para que sus empresas comerciales prosperaran. Para citar a uno de ellos:

"No gano porque hay demasiada gente".

La intensa competencia obedece a que todos comercializan los mismos productos, determinados por la demanda del mercado. Por ejemplo, en St. Martin hay demanda por los bananos, mientras en Guadalupe existe más demanda por los pomelos y las naranjas. En vista de que cada semana llegan a puerto varios cargamentos de productos, se produce una situación de oferta excesiva.

E. EL DETERIORO DE LOS PRODUCTOS

La mayoría de los comerciantes (64.9%) declaró que sus productos solían dañarse y algunos (26.7%) que a veces lo hacían al llegar al mercado del país huésped. Sólo el 8.4% no informó de productos dañados durante el transporte de la granja al mercado (7% de las mujeres y 13.2% de los hombres). Hubo mayor proporción de mujeres que de hombres que sí lo hicieron.

Los comerciantes de Dominica fueron los que informaron con más frecuencia de daños: 81.1% dijo que había tenido problemas de deterioro y 17% afirmó que éstos habían sido ocasionales. Se estima que el porcentaje de pérdidas después de las cosechas supera del 25 al 50% (FAO, 1988). Los comerciantes de San Vicente y las Granadinas parecían tener la menor cantidad de productos dañados.

Cuadro 26

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS NEGOCIANTES SEGUN EL DAÑO A LOS PRODUCTOS

Daño a los productos	San Vicente y las Granadinas N = 60	Granada N = 59	Dominica N = 53	Santa Lucía N = 20	Total N = 191
Sí	55.9	59.3	81.1	65.0	64.9
No	6.8	16.9	1.9	5.0	8.4
A veces	37.3	23.7	17.0	30.0	26.7

Cuadro 27

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS NEGOCIANTES SEGUN LAS CAUSAS ESTIMADAS
DE DAÑO A LOS PRODUCTOS

Daño a los productos	San Vicente y las Granadinas N = 60	Granada N = 59	Dominica N = 53	Santa Lucía N = 20	Total N = 191
Transporte: país de origen	6.7	3.4	9.4	-	5.7
Carga y descarga	70.0	61.0	56.6	60.0	62.5
Embarque	23.3	42.4	41.5	5.0	32.3
Productos de mala calidad	3.3	8.5	13.2	-	7.3
Material de embalaje deficiente	10.0	27.1	11.3	65.0	21.4
Otras causas	51.7	20.3	58.5	25.0	41.1

Los porcentajes no totalizan 100 debido a la multiplicidad de las respuestas.

Sin embargo, el deterioro se presenta en cualquier momento entre la cosecha y la venta de los productos. Entre los factores que influyen en el grado de deterioro figuran la temperatura, la humedad, la infección por hongos o bacterias y el daño físico debido a manipulación defectuosa.

Según los comerciantes de ambos sexos, la razón principal del daño a los productos tenía que ver con su embarque y descarga: 32.3% y 62.5%, respectivamente. Por embarque, entendían el transporte en embarcaciones (calor de las máquinas y falta de ventilación) y el lanzamiento de productos cuando el mar estaba agitado. Otra de las causas mencionada por el 21.4% de los comerciantes fue la deficiencia de los métodos y materiales de embalaje, que parece constituir un grave problema para los de Santa Lucía, ya que fue mencionado por 65% de ellos. Sólo un pequeño porcentaje sostuvo que el deterioro se debía a la mala calidad de los productos adquiridos a sus proveedores, o al transporte en el país de origen (7.3% y 5.7%, respectivamente).

La cosecha o embalaje de productos mientras llueve, aumenta su tasa de deterioro. Los comerciantes de Dominica no tienen un lugar colectivo donde los productos adquiridos a los agricultores puedan inspeccionarse adecuadamente; tampoco poseen instalaciones, como un cobertizo, donde puedan reembalar y preparar sus productos para el embarque. Esta tarea se realiza generalmente al aire libre.

Los mercados de ultramar tampoco poseen instalaciones, lo que afecta más aún la calidad de los productos. En St. Martin, por ejemplo, no hay un mercado techado: los productos permanecen en el suelo y se secan con el sol.

Los comerciantes ejercen poco o ningún control sobre los diversos factores que dañan sus productos. Sin embargo, los hombres parecen tenerlo hasta cierto punto, en vista de que:

- un gran porcentaje de ellos son agricultores a tiempo parcial (55.3% de todos los hombres, en comparación con 23.7% de todas las mujeres encuestadas) y pueden, por lo tanto, cerciorarse de que la cosecha se haga adecuadamente;

- su fortaleza física les permite cargar ellos mismos los productos.³⁴/ Tal como observó una comerciante, "ellos [los hombres] pueden manejar la carga mejor que nosotras".

Además, las estadísticas ocupacionales revelan que el transporte constituye un importante sector de empleo masculino. Es probable que la frecuencia con que utilizan vehículos para llevar sus productos al puerto sea mayor que la de las comerciantes, que controlan menos su transporte.

F. LOS HURTOS

Los comerciantes, en especial las mujeres, sufren el flagelo del hurto: 79.2% de ellas, en comparación con 57.9% de los hombres. El año anterior las mujeres habían sufrido más hurtos de productos que los hombres, pero se necesita investigar más para obtener datos más precisos. En todo caso, las más afectadas fueron las mujeres de 46 años y más.

De todos los comerciantes, los de San Vicente y las Granadinas parecen ser las víctimas más frecuentes, ya que 45% informó haber perdido artículos en más de 13 oportunidades durante el año anterior. Los comerciantes de Santa Lucía parecían ser los menos afectados por este flagelo.

El hurto de dinero era menos corriente que el de productos. Sólo 10.9% de los comerciantes afirmó haberlo sufrido durante el año anterior, algo más las mujeres que los hombres (11.6% y 7.9%, respectivamente). Solamente las mujeres de Santa Lucía declararon no haber sido víctimas.

En general, el hurto de productos y dinero ocurre en los mercados del extranjero. Ello es bastante claro en el caso de los comerciantes de Dominica en St. Martin; como no hay depósitos en el mercado de Marigot, los comerciantes tienen que dejar sus productos sin custodia por la noche, con la esperanza de encontrarlos por la mañana.

El 58.9% de los encuestados declaró que había sufrido el hurto de artículos en el mercado del país huésped, y el 29% en los puertos. Aparentemente, los comerciantes de San Vicente y las Granadinas fueron los más afectados por hurtos en esos lugares en Trinidad y Tabago (81.7% y 50%, respectivamente).

Cuadro 28

PORCENTAJES DE NEGOCIANTES SEGUN EL PAIS DE ORIGEN Y LA FRECUENCIA DE LOS HURTOS

No. de incidentes	San Vicente y las Granadinas N = 60	Granada N = 59	Dominica N = 53	Santa Lucía N = 20	Total N = 192
Nunca	8.3	33.9	32.1	30.0	25.7
1 a 2	10.0	10.2	22.6	50.0	17.7
3 a 5	10.0	22.0	18.9	5.0	15.6
6 a 12	26.7	22.0	9.4	15.0	19.3
13 y más	45.0	11.9	17.0	-	22.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

G. LOS PROBLEMAS CON PERSONAS E INSTITUCIONES

Los clientes fueron la fuente de problemas mencionada con más frecuencia, por el 39% de las mujeres, en comparación con 36.8% de los hombres. Ello contradice la impresión de las comerciantes (mencionada anteriormente) de que las mujeres son mejores vendedoras porque se muestran más pacientes y "sonríen con amabilidad".

Los funcionarios de aduana ocupan el segundo orden de frecuencia. El 15.1% de los comerciantes, en su mayoría mujeres del grupo de edades de 46 años y más, señalaron tener problemas con estos funcionarios. En una investigación efectuada en otras islas se señala que atienden primero a las comerciantes jóvenes: no se sabe si tal sea el caso de Dominica.

Entre los comerciantes de Dominica, parecía que los hombres no se llevaban bien con las mujeres, ya que éstas fueron mencionadas como la segunda fuente de problemas.

Las comerciantes de Dominica mencionaron a los agricultores como el segundo problema en importancia. Que algunas de ellas tengan este problema se deduce de la siguiente declaración hecha por un agricultor de Dominica: 35/

"Algunas comerciantes son tramposas. Algunas dicen que pagarán y a veces pasan cuatro o cinco semanas sin que uno reciba dinero alguno y hay que demandarlas".

Otros agricultores expresaron una opinión diferente:

"A veces las comerciantes no consiguen mercados apropiados; no hacen grandes pedidos, inclusive no hacen ningún pedido, pero la culpa no es de ellas, sino que quizá se deba a que en los mercados del extranjero no hay demanda".

En cambio, entre los hombres la frecuencia de problemas con los agricultores fue menor. El número de agricultores-comerciantes es mucho mayor entre los hombres, lo que explica en parte esta situación.

El 9.4% de los comerciantes de ambos sexos dijo tener problemas con los conductores que transportan sus productos.

No se mencionaron problemas con los funcionarios del departamento fitosanitario. Sólo 1.9% tuvo problemas con las empresas aéreas y en la obtención de préstamos.

Cuadro 29

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS COMERCIANTES SEGUN EL PAIS DE ORIGEN
Y LOS PROBLEMAS CON EL PERSONAL

Personal	San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía	Total
Conductores transportadores	8.3	15.3	9.4	30	13
Agricultores	25	8.5	32.4	-	19.3
Empleados de aerolíneas	28.3	10.2	1.9	-	12.5
Funcionarios de aduana	38.3	55.9	15.1	15	34.9
Funcionarios fitosanitarios	3.3	8.5	-	-	3.6
Personal de embarque	20	16.9	13.2	5	15.6
Personal de mercados	1.7	8.5	9.4	5	6.3
Clientes	33.3	35.6	45.3	45	38.5
Banqueros	11.7	5.1	1.9	-	5.7
Mujeres comerciantes	1.7	1.7	11.3	-	4.2
Hombres comerciantes	-	-	-	-	1
Con nadie	1.7	-	-	-	0.5

H. DURAS CONDICIONES DE TRABAJO

Las condiciones de trabajo de los comerciantes son a menudo deplorables, ya que trabajan durante largas horas en áreas descubiertas y expuestos al sol, al polvo y la lluvia y sin seguridad adecuada. Entre otros factores que presionan a los comerciantes se incluyen: los ingresos comerciales marginales y a menudo fluctuantes y la amenaza constante de la pérdida de productos no asegurados (Lagro, 1988, p. 23).

"Solía comerciar y seguía haciéndolo inclusive cuando tenía la barriga crecida. Tres o cuatro meses después de tener al niño regresaba al trabajo. Así que le pagaba a alguien para que cuidara al bebé ¿qué más podía hacer? Es muy duro arreglar la carga y levantar grandes pesos; perdí tres (hijos), tuve ocho y perdí tres".^{36/}

En cuanto a las condiciones durante la travesía por mar:

"Duermo en la embarcación cuando hay que hacerlo. A veces debo echarme sobre el piso. Simplemente extendiendo una sábana, un pedazo de cartón, y me acuesto a dormir".

En St. Martin los comerciantes duermen a menudo en el mercado el viernes por la noche a fin de asegurarse un lugar para vender el sábado, su último día en St. Martin y cuando tienen más clientela. Los haitianos residentes en St. Martin les compran al por mayor durante la semana y venden los productos al detalle a la vera del camino, pero también venden lo que les queda el sábado en el mercado. El espacio con que cuenta el mercado es pequeño, por lo que deben pernoctar allí mismo.

I. OBTENCION DE CREDITOS Y PRESTAMOS

El 19.4% declaró que obtenía préstamos bancarios para su actividad comercial.^{37/} Si se incluyen los que declararon haber tratado siquiera de obtenerlos la cifra se eleva a sólo 24.1%, lo que da una excelente tasa general de préstamos otorgados de 80.4%. Las comerciantes solicitaron --26%-- y obtuvieron --21.4%-- préstamos con más frecuencia que los hombres, cuyos porcentajes fueron de 16.2% y 10.8%, respectivamente.

Cuadro 30

PORCENTAJE DE NEGOCIANTES QUE RECIBEN PRESTAMOS BANCARIOS PARA SU ACTIVIDAD SEGUN EL SEXO Y EL PAIS DE ORIGEN

	San Vicente y las Granadinas	Granada	Dominica	Santa Lucía	Total
Mujeres	21.1	15.4	37.2	-	21.4
Hombres	-	10.5	20.0	-	10.8
Total	18.3	13.8	34.0	-	19.4

Los comerciantes de Dominica mostraron la mayor probabilidad de recibir préstamos. Ello refleja la actividad de la Asociación de comerciantes interinsulares de Dominica. A este respecto, se hallan en mucho mejor situación que los comerciantes de las otras islas, en vista de que su Asociación les facilita la obtención de préstamos.

Nadie de Santa Lucía y tampoco los hombres de San Vicente y las Granadinas informaron haber solicitado préstamos bancarios.

Hay otros organismos de crédito de Dominica que también han concedido préstamos, pero en menor grado. La Fundación nacional de desarrollo (National Development Foundation) concedió 46 préstamos entre 1983 y 1986 por un monto de 99 148 dólares del Caribe oriental. El Banco Barclays de Portsmouth concedió 12 préstamos en un período de dos años. La Marigot Credit Union no tuvo solicitantes en 1985, tuvo dos en 1986 por un monto de 30 400 y 5 250 dólares del Caribe oriental, respectivamente. La Portsmouth Credit Union entrega, en promedio, 1 500 dólares del Caribe oriental por mes a unas cuatro personas; los reembolsos se hacen periódicamente y en la fecha convenida (Clarendon, 1987).

J. LOS PROBLEMAS DE SALUD

Los problemas de salud son corrientes, pero la diferencia entre ambos sexos es notoria. Más de dos tercios de las mujeres parecía sufrir de alguna afección, en comparación con un cuarto de los hombres.38/

Los grupos vulnerables son los mayores de 46 años y los solteros: 68.2% de las mujeres mayores de 46 años y 72.4% de los comerciantes solteros, en comparación con 45.8% de los que tienen parejas, declararon que tenían problemas de salud.

El dolor de cabeza era lo que más afectaba a las mujeres: 35.9% de ellas lo mencionó. Entre otras dolencias corrientes de las mujeres figuraron los dolores de espalda (28.2%), la hinchazón de los pies (23.3%) y los mareos (15.4%).

Algunas estaban agotadas y sólo deseaban descansar. Una de ellas manifestó el deseo de poder jubilarse y obtener una pensión:

"Soy demasiado vieja para esta actividad, pero debo continuar porque tengo que vivir".

Según los comerciantes, la causa principal de sus problemas de salud era la prolongada exposición al sol y al polvo.

K. RECOMENDACIONES PROPUESTAS POR LOS NEGOCIANTES

Los negociantes tienen una clara percepción de los problemas que enfrentan y de cómo solucionarlos. Por ende, todo proyecto debe incluir mecanismos para que ellos puedan opinar y abogar por su causa.

1. Negociantes de Dominica que comercian con St. Martin

Problemas

Soluciones

Malas condiciones del mercado

- ampliar el área del mercado
- proporcionar albergues
- suministrar mesas/puestos
- suministrar servicios de agua
- permitir más horas de venta en el mercado de Marigot

Hurto de productos

- proporcionar instalaciones para el almacenamiento nocturno de productos en el mercado
- ofrecer seguros por las pérdidas que ocurren

Competencia excesiva

- pensionar a los comerciantes mayores que atestan el mercado
- establecer cuotas de exportación
- disminuir el número de embarcaciones semanales que zarpan a St. Martin
- establecer un sistema de rotación para impedir que siempre sean los mismos comerciantes los que llegan todas las semanas
- ayudar a abrir nuevos mercados
- mejorar la situación económica de Dominica para que los comerciantes puedan ganarse la vida

Gastos generales elevados

- disminuir el costo de los fletes del transporte marítimo

Deterioro de los productos	- dotar de instalaciones de almacenamiento frigorizado a las embarcaciones - mejorar la manipulación de los productos por parte de la tripulación
Lanzamiento de mercancías al mar por los propietarios de los barcos	- obtener compensación financiera si ello ocurre
Clientes que compran a crédito y no pagan	- exigir el pago al contado
Altos precios de los productos agrícolas	- controlar los precios de los mismos

2. Comerciantes de San Vicente y las Granadinas que comercian con Trinidad y Tabago

Problemas

Soluciones

Malas condiciones del mercado	- proporcionar albergues - ofrecer más seguridad
Malas condiciones de los puertos	- ofrecer más seguridad
Divisas	- aprobar de inmediato el cambio en Trinidad y Tabago - efectuar el cambio de monedas en San Vicente y las Granadinas - establecer la paridad del tipo de cambio entre el dólar del Caribe oriental y el dólar de Trinidad y Tabago, en vez de devaluar la moneda de este país
Gastos generales elevados	- disminuir las tarifas aéreas - disminuir el costo de los fletes
Aduana	- simplificar la tramitación - rebajar los derechos de importación en San Vicente y las Granadinas
Problemas en Trinidad y Tabago	- las autoridades deben resolverlos

Los comerciantes sugirieron la creación de una organización que fomente la cooperación entre ellos a fin de facilitar las actividades comerciales en ambos países.

3. Negociantes de Santa Lucía que comercian con Barbados

Problemas

Soluciones

Ventas insuficientes

- suspender la prohibición a la importación de mangos
- eliminar el problema del gorgojo del mango

Malas condiciones del mercado

- mejorar la seguridad
- proporcionar albergues
- suministrar espacio para las ventas al por mayor

Aduana

- rebajar los derechos de importación de los productos
- facilitar los requisitos para obtener licencia

4. Negociantes de Granada que comercian con Trinidad y Tabago

Problemas

Soluciones

Embalaje, clasificación y selección

- contar con instalaciones

Malas condiciones del mercado

- proporcionar albergues
- mejorar la seguridad

Gastos generales elevados

- disminuir las tarifas aéreas
- disminuir el costo de los fletes

Tipo de cambio

- revaluar la moneda (dólar de Trinidad y Tabago)

Problemas con la aduana

- rebajar los derechos de aduana
- disminuir las restricciones a las importaciones
- eliminar las restricciones a las exportaciones

- mejorar el trato que brinda el personal aduanero
- aumentar la cuota de exportación en dólares de Trinidad y Tabago
- eliminar los procedimientos engorrosos
- disminuir la confiscación de mercancías

Tasa de aeropuerto

- disminuir el impuesto

Varios comerciantes manifestaron que era preciso crear una organización que se ocupara de sus necesidades y fomentara la cooperación entre ellos en materia de fijación de precios.

VI. SINTESIS

A. CARACTERISTICAS DEL COMERCIO

- El número total de negociantes de San Vicente y las Granadinas, Dominica, Santa Lucía y Granada se estimó en 1 264 en 1987.
- Los comerciantes activos 39/ de Dominica eran 119 en 1989.
- Los comerciantes activos de San Vicente y las Granadinas eran 322 en 1987.
- Los comerciantes de Granada eran 275 y los de Santa Lucía 60 (activos e inactivos).
- La tasa de deserción entre los comerciantes activos de Dominica era elevada: entre 1988 y 1989, su número disminuyó en 46%.
- En los últimos años disminuyó también el gran número de comerciantes de San Vicente y las Granadinas.
- La participación de las mujeres de Dominica en este comercio era elevada e iba en aumento: en 1989, constituían el 71% de los comerciantes activos.
- La proporción de hombres de Dominica activos en esta esfera disminuyó de 43% en 1987 a 29% en 1989.
- Portsmouth fue el puerto más importante para los comerciantes de Dominica: en 1989 el 60% de ellos lo utilizaba como base de operaciones.
- En 1989 los hombres de Dominica utilizaron más el puerto de Portsmouth que el de Roseau: 34% de los que efectuaron embarques desde Portsmouth eran hombres y sólo 18% en el caso de Roseau.
- Los comerciantes vendían cuatro o cinco productos y no se especializaban en ninguno en particular.

- En 1989 el surtido de productos embarcados desde Roseau fue mayor que el que salió de Portsmouth.
- Entre 1987 y 1988 se triplicó la cantidad de los tres productos principales exportados por los comerciantes de Dominica (pomelos, plátanos y naranjas), pero disminuyó drásticamente entre 1988 y 1989.
- Los negociantes de San Vicente y las Granadinas comerciaban principalmente con tubérculos: taro, batatas, malanga, colocasias y ñames.
- Los negociantes de Granada y Santa Lucía comerciaban principalmente con frutas.
- La afluencia de nuevos comerciantes que viajaban de Dominica a St. Martin era escasa y estaba compuesta exclusivamente por mujeres.
- El 37.7% de los negociantes que comerciaban con St. Martin vendía en parte sus propios productos.
- El 23.7% de los comerciantes cultivaba sus propios productos.
- Los tres mercados principales de los comerciantes de Dominica eran Guadalupe, Antigua y St. Martin.
- Los mercados principales de los comerciantes de San Vicente y las Granadinas y Granada eran Trinidad y Tabago y Barbados.
- Barbados y Martinica eran los mercados principales de los negociantes de Santa Lucía.
- El 56.6% de los comerciantes (principalmente hombres) participaba con regularidad en el comercio de retorno.
- El valor de los productos importados a Dominica por los comerciantes osciló entre 267 y 4 732 dólares del Caribe oriental.40/
- El nivel de oficialización de la actividad era bajo, especialmente en las mujeres.
- La inversión de capital en el comercio era baja especialmente en las mujeres: sólo 19.5% invertía en un furgón o área para depósito, en comparación con 28.9% de los hombres.
- El 81.8% de los comerciantes no llevaba un sistema regular de contabilidad.
- Sólo 16.7% de ellos vendía productos al sector estructurado. Los hombres vendían a expendidores del sector estructurado

(por ejemplo tiendas, supermercados y restaurantes) con mayor frecuencia que las mujeres (21.1% y 15.6%, respectivamente).

- Sólo 3.2% de ellos suscribía acuerdos por escrito con los compradores.
- El 36.4% viajaba por avión y el resto lo hacía por barco.
- Los comerciantes dependían principalmente de sus hijos y otros parientes para que les ayudaran en su trabajo.
- Los comerciantes de Dominica del mismo sexo y la misma comuna cooperaban en el transporte, la documentación y la supervisión de la carga.
- Las mujeres tenían mayor tendencia a viajar y a dedicarse en forma exclusiva al comercio que los hombres.

B. LOS COMERCIANTES

- El promedio de edad de los comerciantes era de 41 años; con una tendencia de los hombres a ser más jóvenes que las mujeres (36.6 y 42.1 años, respectivamente).
- En promedio, los comerciantes de Dominica que efectuaban embarques a St. Martin eran los más viejos y los de Granada los más jóvenes. La mayoría de los negociantes de Dominica había ingresado al comercio poco después de cumplir los 30 años.
- La mayoría había terminado la escuela primaria. Era más probable que los más jóvenes y los nuevos participantes hubiesen tenido algún tipo de enseñanza secundaria.
- Los hombres tendían a haber recibido más enseñanza secundaria que las mujeres.
- Los comerciantes de Granada tendían a tener la mejor instrucción y los de Santa Lucía la más deficiente.
- El 45.3% de ellos 41/ eran solteros, viudos, separados o divorciados.
- Los hombres percibían mayores ingresos del comercio que las mujeres.
- Los comerciantes de Dominica tendían a percibir los ingresos semanales más bajos.

- Los comerciantes de Santa Lucía percibían, al parecer, los ingresos semanales más altos.
- El 67% de los comerciantes parecía depender exclusivamente de los ingresos de su actividad.
- Aparentemente, había más hombres que mujeres que eran también pequeños agricultores (55.3% y 23.7%, respectivamente).42/
- Los comerciantes de Dominica residían principalmente en la comuna de St. Georges.

C. LAS ASOCIACIONES DE COMERCIANTES

- En 1989, aproximadamente el 60% de los comerciantes que embarcaban productos agrícolas pertenecían a la Asociación de comerciantes interinsulares de Dominica.
- El 69.8% de los que iban a St. Martin pertenecían a la Asociación.
- El 77.7% de los miembros de la Asociación no había embarcado productos agrícolas en los meses en que se efectuó la investigación (enero y febrero de 1987, 1988 y 1989).
- La Asociación de pequeños comerciantes de San Vicente y las Granadinas no funcionaba a finales del decenio de 1980.
- Se hacían esfuerzos por constituir una asociación de comerciantes en Granada.

D. EL CUIDADO DE LOS HIJOS

- Sólo 18.8% de las mujeres confiaba a su cónyuge el cuidado de los hijos cuando se ausentaba del hogar.
- Era corriente que se remunerara el cuidado de los hijos entre 5 y 7 años de edad.
- El 11.5% se mostró insatisfecho con los arreglos para el cuidado de los hijos.
- La parentela femenina era la que más colaboraba a cuidar los hijos durante la ausencia del comerciante.

E. OPINIONES

- Era notorio que las mujeres tenían un bajo concepto de su oficio.
- Los comerciantes se quejaban de que el estado deplorable de las goletas que transportaban productos desde Dominica era la causa de los atrasos y del lanzamiento de la carga al mar o de su deterioro.
- Las mujeres creían que los hombres eran mejores cargadores, mientras que ellas se consideraban mejores vendedoras. En general, los hombres tenían menos problemas con los agricultores y probablemente se las arreglaban mejor para adquirir los productos.
- A los comerciantes les agradaba el hecho de no depender de nadie.
- A muchos les disgustaba viajar al exterior, pero lo hacían por necesidad; algunos se mostraban cansados y deseaban dejar el comercio.

F. ESFERAS QUE PRESENTAN PROBLEMAS

- Los vendedores ambulantes no tenían seguros para cubrir las pérdidas.
- Tenían mucho trabajo que realizaban en condiciones inadecuadas.
- Las condiciones en que se hallaban las embarcaciones les traía problemas. Una de las quejas más importantes era que los productos se arrojaban por la borda cuando el mar estaba agitado.
- Su ingreso era variable, lo que provocaba mucha inseguridad.
- El 54.5% de los comerciantes estimaba que no prosperaba.
- Era probable que los hombres se consideraran algo más exitosos.
- El 60% de los hombres de Dominica consideraba que les iba bien, en comparación con sólo el 31.2% de las mujeres.
- Todos los comerciantes de Santa Lucía consideraban bueno su desempeño.

- Entre los comerciantes de San Vicente y las Granadinas, las mujeres consideraban que tenían éxito con mayor frecuencia que los hombres (44.2% y 25%, respectivamente).
- El 50% de los comerciantes de Granada de ambos sexos se consideraba exitoso.
- Casi la mitad de los comerciantes mencionó las normas y reglamentaciones oficiales como los mayores obstáculos que les impedían prosperar.
- Los comerciantes de Santa Lucía atribuían sus dificultades a la prohibición de exportar mangos de su isla.
- Los de San Vicente y las Granadinas y Granada atribuían su mal resultado a la devaluación de la moneda de Trinidad y Tabago.
- Estimaban que el deterioro se debía a la manipulación deficiente durante las operaciones de carga y descarga y durante la travesía, y parecían subestimar otros factores que afectaban la tasa de deterioro.
- El 79.2% de las mujeres, en comparación con el 57.9% de los hombres, informó sobre hurtos de mercancías durante el año anterior.
- El 74.4% de las mujeres --la mayoría mayores de 46 años-- que comerciaban en St. Martin había sufrido el hurto de sus productos en el mercado de Marigot en 1988.
- La mayoría de los hurtos de productos tenía lugar en los mercados extranjeros.
- Ambos sexos declararon que habían tenido dificultades con clientes en el extranjero.
- El 38.3% de los comerciantes de San Vicente y las Granadinas, y el 55.9% de los de Granada, se quejó de problemas con los funcionarios de aduana.
- El 28.3% de los comerciantes de San Vicente y las Granadinas se quejó de maltrato por parte del personal de las aerolíneas.
- De los que viajaban a St. Martin, rara vez se daba la cooperación entre ambos sexos. Los hombres, en minoría, parecían abrigar sentimientos antagónicos respecto de sus contrapartes femeninas.
- Había conflictos entre las mujeres y los agricultores: las primeras, cuestionaban la calidad de los productos que recibían; a su vez, estos últimos se quejaban de que éstas no reembolsaban los créditos que les habían otorgado.

- Sólo el 19.4% de los comerciantes había obtenido préstamos bancarios para su actividad. Las mujeres habían solicitado y recibido préstamos con más frecuencia.
- El 76% de las mujeres había tenido problemas de salud, en comparación con 34.2% de los hombres. Las solteras y las mayores de 46 años eran las más vulnerables.
- Más de dos tercios de las mujeres que comercializaban sus productos en St. Martin habían tenido afecciones como jaquecas, dolores de espalda y mareos.

G. OBSERVACIONES FINALES

Los comerciantes interinsulares constituyen un segmento dinámico de empresarios del sector no estructurado de las economías de la región, donde desempeñan un papel importante al responder a la necesidad de contar con alimentos y otros bienes de consumo que no se consiguen en cantidades suficientes a través de los canales de importación o exportación del sector estructurado. No obstante que estos comerciantes contribuyen al desarrollo económico mediante la creación de empleos, el aumento de las exportaciones y los ingresos de divisas y contribuyen al estado nutricional de los pueblos a los que sirven, los programas y políticas oficiales se siguen centrando en el fomento de las exportaciones del sector estructurado. Los comerciantes, que laboran en condiciones de trabajo deficientes y asumen riesgos que los participantes del sector estructurado no están preparados para afrontar, deben luchar, en gran medida sin ayuda, a fin de superar numerosas barreras para sobrevivir. Su éxito depende en gran parte de su aptitud para enfrentarse al difícil entorno económico y social en que deben desenvolverse.

VII. RECOMENDACIONES

A. RECOMENDACION 1

Establecer un proyecto experimental en el que los comerciantes se reúnan en pequeños grupos mancomunados con el objeto de abordar los múltiples problemas que enfrentan en su trabajo. El proyecto tendría como objetivos de largo plazo: 1) aumentar el control que los comerciantes ejercen sobre su actividad y 2) mejorar su posición económica y social.

Medidas que se sugieren:

- Poner en práctica una división del trabajo entre los comerciantes de cada mini-grupo. Se podría impartir especialización en las siguientes materias: a) adquisiciones; b) selección y clasificación; c) embalaje, y d) comercialización y ventas en el extranjero.
- Las limitaciones de tiempo no permiten que los comerciantes inspeccionen los productos al momento de la compra a los agricultores o proveedores. Por consiguiente, no es infrecuente que a la postre obtengan productos de pésima calidad. Cuando esto sucede, el comerciante no tiene, como particular, ninguna garantía de que el proveedor lo va a indemnizar. Se podría establecer un servicio de asistencia legal y procedimientos de inspección colectivos para proteger al comerciante.
- El comerciante no dispone de ningún recurso contra los patrones de barco cuando éstos manipulan mal los productos o cuando los arrojan por la borda en caso de que la embarcación tenga dificultades cuando el mar está agitado. Se podrían poner en marcha mecanismos para impedir esas prácticas con la cooperación de los patrones de barco. También podría estudiarse la posibilidad de establecer un fondo de seguros de emergencia para cubrir las pérdidas de productos.
- Se podría promover el mejoramiento de las actividades que los comerciantes controlan directamente. Algunos utilizan todavía costales y bolsas, canastos redondos de mimbre y jabas de madera que no protegen suficientemente los productos y el

contenido a menudo se comprime. Para aumentar la penetración de los mercados, deberían mejorar su métodos de embalaje.

Condiciones indispensables para que el proyecto mencionado tenga éxito

- Hay que incluir en el proyecto a transportistas, conductores, tripulantes, propietarios de barcos y agricultores. Los comerciantes no están en condiciones de resolver todos sus problemas individualmente o inclusive como grupo. Es preciso organizar reuniones con todas las partes interesadas para sugerir soluciones.
- La selección de los mini-grupos deberá basarse en los miembros de la Asociación de comerciantes interinsulares de Dominica, que ya cooperan en cierta medida. La cooperación se da sobre todo entre los que viven en la misma zona. La participación deberá ser absolutamente voluntaria. En una etapa ulterior, los distintos grupos podrán comunicarse sus experiencias y fusionarse.
- Habrá que establecer mecanismos para fomentar el debate entre los comerciantes. Se necesita un enfoque participativo, de modo que se involucren desde el inicio del proyecto. Es importante que los comerciantes consideren el proyecto como propio; deben ser sus propios patrones y adoptar sus propias decisiones sobre su trabajo y su futuro. El proyecto deberá tener como función el seguimiento de los grupos y el suministro de la información necesaria para disminuir la posibilidad de cometer errores.
- El proyecto debe proporcionar suficiente apoyo financiero para asegurar la participación de los comerciantes de ambos sexos.

B. RECOMENDACION 2

Para mejorar el sistema de recopilación de datos sobre los comerciantes y su actividad:

- Consignar el sexo de los comerciantes en los registros de certificados fitosanitarios, manifiestos y certificados de embarque, de modo que puedan recuperarse más datos relacionados específicamente con este factor, como el volumen de comercio según el sexo, el número de comerciantes por sexo, de embarques, etc.
- Centralizar en un programa Database 4 toda la información que pueda obtenerse de los registros de licencias, documentos de embarque, archivos de la Asociación de comerciantes

interinsulares de Dominica y certificados fitosanitarios. Para esos efectos se sugieren las oficinas de la Asociación. La información deberá analizarse periódicamente para actualizar la interpretación de las tendencias y poder hacer los ajustes necesarios. La creación de una base de datos que contenga toda la información disponible comenzó en la Unidad para la Integración de la Mujer en el Desarrollo, de la CEPAL, y podría ampliarse.

C. RECOMENDACIONES GENERALES

1. Deben realizarse esfuerzos por apoyar la creación y el crecimiento de las asociaciones de comerciantes. Habrá que alentar activamente la plena participación de las mujeres en el proceso de constitución.
2. Habrá que impartirles programas de capacitación comercial para que mejoren sus aptitudes y prácticas sobre la materia y facilitarles el acceso a la información de mercado, los servicios de asesoramiento y el crédito.
3. Habrá que idear sistemas de crédito para facilitarles el acceso al mismo.
4. Deberán proporcionarse instalaciones para mejorar las condiciones de trabajo de los comerciantes, como cobertizos en los puertos y mercados, almacenamiento refrigerado o frigorizado y saneamiento ambiental.
5. Habrá que mejorar las medidas de seguridad en los mercados y puertos, a fin de disminuir los hurtos.
6. Habrá que estudiar la posibilidad de crear y ampliar los vínculos con los mercados extrarregionales y con el sector estructurado intrarregional (por ejemplo, supermercados y hoteles o restaurantes).
7. Deberán realizarse más investigaciones sobre la actividad de los comerciantes para determinar las medidas correctivas que habrá que adoptar para solucionar los problemas actuales.

Notas

1/ Conocidas también como negociantes o especuladoras en Granada y San Vicente y las Granadinas, comerciantes interinsulares en Dominica y Jamaica y "Madam Sara" en Haití.

2/ La tasa de crecimiento fue de 2.0% de 1971 a 1983 (Banco Mundial, 1985d, p. v).

3/ Sir Francis Watts, Report on the Agricultural Conditions of Dominica with recommendations for their amelioration, Bulletin Office, Dominica, 1925, p. 18, citado en CEPAL, 1984.

4/ Para la información relativa a las exportaciones e importaciones totales de los países de la CARICOM en el periodo 1978-1987, véase el anexo II.

5/ Los siguientes países se consideran como de mayor desarrollo: Trinidad y Tabago, Jamaica, Guyana, Barbados y Bahamas.

6/ Los siguientes países se consideran como menos desarrollados: Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Monserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Belice.

7/ Pocas personas --hombres-- pueden fletar aerolíneas a las Islas Vírgenes de los Estados Unidos o Puerto Rico.

8/ La Corporación Naviera de las Indias Occidentales pertenece a los gobiernos de los países de habla inglesa del Caribe (CARICOM), pero Dominica, San Vicente y las Granadinas y Belice se retiraron de ella.

9/ Por "tubérculos" se entienden las colocasias, la malanga, el taro, los ñames, etc.

10/ Hay comerciantes que envían productos al extranjero pero no viajan. El presente informe se centra principalmente en los que viajan al extranjero, ya que son quienes enfrentan la mayor parte de los problemas.

11/ CEPAL, Draft Report on Women Traders in St Vincent, 1988; CEPAL, Draft Report on Women Traders in Grenada, 1988; Hannah Clarendon, "Constructing a Data Base on Women Traders in Dominica", documento de consultora, p. 11, citado en CEPAL (1988, p. 7).

12/ Con base en los certificados de embarque de enero y febrero de los años 1987, 1988 y 1989.

13/ En este caso es preciso tener cautela, ya que un comerciante que prepara un certificado de embarque puede quedarse en Dominica y sólo embarcar el producto.

14/ La información acerca del número de comerciantes activos e inactivos se obtuvo en el Departamento de impuestos al consumo y al derecho de aduana del Ministerio de agricultura de San Vicente y las Granadinas, en mayo de 1987 (Lagro, 1988, p. 10).

15/ Esta cifra debe considerarse como un resultado preliminar: se estima que el mercado ultramarino de St. Martin rinde bajas utilidades y atrae, por consiguiente, a escasos comerciantes nuevos. Si la muestra hubiera comprendido a los negociantes de Dominica que comercian con Guadalupe, quizás ese porcentaje habría sido mayor.

16/ Certificados de embarque, certificados fitosanitarios, listas de afiliados a la Asociación de pequeños comerciantes y listas de comerciantes que asisten a reuniones en el Ministerio de agricultura de San Vicente y las Granadinas (Lagro, 1988, p. 11).

17/ La muestra de la encuesta de la CEPAL tuvo carácter aleatorio: durante los meses de marzo y abril de 1989 se hizo un recuento en el mercado de Marigot de todos los comerciantes de Dominica no residentes en St. Martin y sólo si daban su consentimiento eran entrevistados.

18/ Solamente el 18.2% de todos los comerciantes afirmó que llevaba algún tipo de registro de sus transacciones.

19/ Christine Barrow, "Women and Inter-Island trading with Barbados", documento de consultora, marzo de 1988, pp. 17 a 23, citado en CEPAL, 1988, p. 8.

20/ Se refiere a los vendedores ambulantes que exportan productos agrícolas e importan mercancías a sus países de origen.

21/ Las actividades que figuran entre paréntesis son optativas.

22/ Los comerciantes de Dominica visitan a menudo distintos puertos durante un viaje de negocios. Especialmente quienes tienen por destino St. Martin desembarcan en diferentes países: Antigua y Barbuda, Saint Kitts y Nevis y Montserrat.

23/ Este comentario y los siguientes fueron formulados por comerciantes de Dominica durante la filmación de un video (Paddington y Lagro, 1987).

24/ Es posible que exista una división del trabajo por sexos, mediante la cual los hombres se dedican más a organizar las actividades necesarias en Dominica y dejan a sus colegas la tarea de vender en el exterior.

25/ Enero y febrero de 1987, 1988 y 1989.

26/ No se pudieron obtener datos de los comerciantes de Santa Lucía.

27/ Se reitera que hay que tener cautela al interpretar los datos de la encuesta. Siempre existe la posibilidad de que las preguntas sean mal comprendidas, aunque se haya hecho un ensayo previo.

28/ Para la filmación del video "God Give Us the Talent", la autora realizó aproximadamente 20 entrevistas a comerciantes de Dominica. Viajó por barco con ellos a Guadalupe y a la llegada se realizaron entrevistas colectivas.

29/ Esta información se basa en tres entrevistas realizadas en 1987 por una de las autoras (Lagro) a vendedores de anturios.

30/ La escasez de productos agrícolas en Dominica constituye actualmente un problema para los comerciantes y para el sector agrícola en general.

31/ Es preciso seguir investigando, ya que había pocos hombres en la muestra.

32/ Ello significa que se anotaron uno o más puntos en las categorías definidas bajo el acápite "nivel de organización".

33/ No se han estudiado o evaluado los efectos del plan de crédito para determinar cuál ha sido su eficacia en cuanto al mejoramiento de las operaciones comerciales.

34/ Se trata de una hipótesis que hay que comprobar.

35/ Entrevistado por la autora en 1988.

36/ Comentarios formulados durante las entrevistas realizadas para la filmación del video "God Give Us the Talent, the hucksters of Dominica".

37/ Los porcentajes se calcularon utilizando el número de comerciantes señalados para la VAR 80: los que obtuvieron préstamos en el Banco divididos por el número total de comerciantes de cada grupo.

38/ Cabe tener presente que fueron pocos los comerciantes varones entrevistados.

39/ Quienes exportaron productos agrícolas durante el periodo de la investigación: enero y febrero de 1987, 1988 y 1989.

40/ Con base en datos sobre entradas a Dominica en enero-febrero de 1987.

41/ Véase la nota 40.

42/ Es preciso seguir investigando este punto, ya que el número de varones entrevistados fue pequeño.

BIBLIOGRAFIA

- Anderson, Patricia y E. Le Franc (1984), Social Organizations and Social Relations in the Informal Sector in Jamaica, Mona, Jamaica, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (ISER), junio.
- Axline, Andrew (1986), Agricultural Policy and Collective Self-Reliance in the Caribbean, Boulder, Westview Press.
- Banco Mundial (1985a), Dominica: Priorities and Prospects for Development, World Bank Country Study, Washington, D.C.
- ____ (1985b), Grenada: Economic Report, World Bank Country Study, Washington, D.C.
- ____ (1985c), St. Lucia: Economic Performance and Prospects, Washington, D.C.
- ____ (1985d), St. Vincent and the Grenadines: Economic Situation and Selected Development Issues, World Bank Country Study, Washington, D.C.
- Casley, D.J. y D.A. Lury (1981), Data Collection in Developing Countries, Nueva York, Oxford University Press.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1988), La mujer en el comercio interinsular de productos agrícolas en el Caribe Oriental (LC/L.465(CRM.4/9)), Santiago de Chile, septiembre.
- ____, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe (1989), The Informal Trade in the Leeward Islands (LC/CAR/G.275), Puerto España, agosto.
- ____, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe (1984), Social Structural Changes in Dominica (AHG/SEM/SSC/84/1), Puerto España, noviembre, presentado a la Meeting on Structural Changes in Dominica, auspiciada por la CEPAL y el Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (CDCC), Roseau, 10 a 12 de diciembre.
- Chaney, Elsa (1983), Migration, Decline of Smallholder Agriculture and the Feminization of Farming in the Caribbean, Washington, D.C., Equity Policy Centre.
- Clarendon, Hannah (consultora) (1987), Constructing a Data Base on Women Traders in Dominica, Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe, agosto.
- Cuales, Sonia y M. Lagro (consultoras) (1987), Women Traders in Agricultural Products, Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.
- Harris, Stephen (1988), Production is Only Half of the Battle. A Training Manual in Fresh Produce Marketing for the Eastern Caribbean (PFL/RLA/001/PFL), Bridgetown, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), diciembre.

Lagro, Monique (1989a), "Information Note on the Traffickers of Grenada 1986-1989".

_____ (consultora) (1989b), The Hucksters of Dominica, Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.

_____ (consultora) (1988), Women Traders in St. Vincent and the Grenadines (LC/CAR/G.261), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe, octubre.

Paddington, B. y M. Lagro (1987), "God Give Us the Talent: the hucksters of Dominica. Script of a video documentary", Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.

San Vicente y las Granadinas, Central Planning Unit (1984), A Storage for the Traffickers of St. Vincent and the Grenadines, anexo 5.

Anexo I

CUESTIONARIO PARA LOS COMERCIANTES DE PRODUCTOS AGRICOLAS

Ensayo preliminar

	País	Encuestador No.	Entrevistado No.	Fecha
DATOS PERSONALES				
1 (a) Sexo:	M/F			
[se observará]				
(b) Origen étnico:				
[se observará]				
(c) ¿Qué edad tiene?	Edad:			
[años cumplidos]				
2 (a) ¿En qué país vive?				
País de origen:				
(b) ¿En qué comuna?				
Comuna:				
3. ¿Cuál es el nivel máximo de escolaridad alcanzado?				
: _____ grado de enseñanza primaria				
: _____ grado de enseñanza secundaria				
: _____ año de enseñanza superior				
4. ¿Cuál es su estado civil?				
<input type="checkbox"/> unión consensual				
<input type="checkbox"/> relación esporádica				
<input type="checkbox"/> casado				
<input type="checkbox"/> soltero				
<input type="checkbox"/> divorciado				
<input type="checkbox"/> separado				
<input type="checkbox"/> viudo				
5 (a) ¿Cuántos hijos tiene?				
Número de hijos:				
(b) ¿Cuántos niños/niñas?				
Número de niños:				
Número de niñas:				
(c) ¿Qué edad tienen?				
Edad de los niños:				
____/____/____/____/____				
Edad de las niñas:				
____/____/____/____/____				
CUIDADO DE LOS HIJOS				
[Si <u>no</u> hay hijos o éstos son mayores de 15 años, pase a la pregunta 12]				
6. ¿Qué tal le parece estar separado de sus hijos mientras se dedica al comercio?				

7 (a) ¿Duermen sus hijos en casa mientras Ud. se dedica al comercio?				
<input type="checkbox"/> sí [en este caso, omita (b)]				
<input type="checkbox"/> no				
(b) ¿En qué lugar permanecen los hijos?				
En casa de:				

8. ¿Quién se encarga de cuidarlos en casa?				
<input type="checkbox"/> nadie				
<input type="checkbox"/> marido/mujer				
<input type="checkbox"/> hija(s) mayor(es)				
<input type="checkbox"/> hijo(s) mayor(es)				
<input type="checkbox"/> Otras personas:				

9. ¿Quién de estas personas se queda con los niños durante la noche?				
<input type="checkbox"/> nadie				
<input type="checkbox"/> marido/mujer				
<input type="checkbox"/> hija(s) mayor(es)				
<input type="checkbox"/> hijo(s) mayor(es)				
<input type="checkbox"/> otras personas:				

10. ¿Paga Ud. por el cuidado de sus hijos?				
<input type="checkbox"/> sí				
<input type="checkbox"/> no				
<input type="checkbox"/> a veces				
11 (a) ¿Está Ud. satisfecho o insatisfecho con los arreglos efectuados para el cuidado de los hijos?				
<input type="checkbox"/> insatisfecho				
<input type="checkbox"/> satisfecho				
(b) ¿Por qué está insatisfecho/satisfecho?				

ANTECEDENTES COMERCIALES

12 (a) ¿Desde hace cuántos años se dedica Ud. al comercio en el extranjero?

Años: _____

(b) ¿Con qué países del extranjero comercia Ud.?

País: _____

País: _____

País: _____

13 (a) Cuando Ud. comenzó sus actividades comerciales en el extranjero ¿podría decirme cuántas otras personas de su país se dedicaban al comercio?

Número de comerciantes: _____

(b) ¿Cuál era el porcentaje de mujeres?

☐ 0% a 25%

☐ 25% a 50%

☐ 50% a 75%

☐ 75% a 100%

14 (a) ¿Cuántas personas de su país se dedican al comercio en la actualidad?

Número de comerciantes: _____

(b) ¿Cuál es el porcentaje de mujeres?

☐ 0% a 25%

☐ 25% a 50%

☐ 50% a 75%

☐ 75% a 100%

15 (a) ¿Tenía Ud. un empleo antes de dedicarse al comercio?

☐ sí

☐ no [en este caso, omita (b)]

(b) ¿Qué tipo de empleo tenía en vísperas de dedicarse al comercio?

16. ¿Cuánto obtiene semanalmente del comercio después de descontar sus gastos?

Ingreso semanal: _____ Dólares del Caribe oriental

_____ Dólares de Trinidad y Tabago

17. ¿Tiene Ud. otras fuentes de ingreso?

☐ sí

☐ no [en este caso, omita la pregunta 18]

18. ¿Cuáles son esas fuentes?

☐ otros empleos:

Ayuda financiera de:

19. ¿Tiene Ud. en casa

☐ una tienda?

☐ espacio para bodega?

☐ un furgón o camión de su propiedad para transportar los productos?

20 (a) ¿Piensa Ud. que tiene éxito como comerciante?

☐ sí

☐ no

(b) ¿Por qué tiene (no tiene) éxito?

21. ¿Cuáles de las siguientes circunstancias le dificultan ser un comerciante de éxito y de qué manera?

☐ reglamentaciones y normas oficiales

☐ fuerte competencia con otros comerciantes

☐ la familia

☐ los buques cargueros

☐ los requisitos en materia de documentación

22 (a) ¿Resulta dañado alguno de sus productos cuando Ud. llega al mercado de St. Martin/St. Maarten?

- ☐ sí
☐ no [en este caso, omita (b) y (c)]
☐ a veces

(b) ¿Qué artículos suelen dañarse?

(c) ¿Cuáles son, en su opinión, las causas del daño?

- ☐ transporte en el país de origen
☐ carga/descarga del barco
☐ expedición
☐ mala calidad de los productos
☐ material de embalaje deficiente

Otras causas: _____

23 (a) ¿Con qué frecuencia tuvo Ud. problemas de hurto de productos durante el último año?

- ☐ no hubo hurtos
☐ número de veces: _____

(b) ¿En qué lugares se produjeron los hurtos?

- ☐ en el puerto del país de origen
☐ en el puerto de St. Martin/St. Maarten
☐ en el mercado de St. Martin/St. Maarten
☐ en otro lugar: _____
☐ durante el día: _____

(c) ¿Con qué frecuencia tuvo Ud. problemas de hurto de dinero durante el último año?

- ☐ no hubo hurtos
☐ número de veces: _____

(d) ¿En qué lugares se produjeron los hurtos?

- ☐ en el puerto del país de origen
☐ en el puerto de St. Martin/St. Maarten
☐ en el mercado de St. Martin/St. Maarten
☐ en otro lugar: _____

☐ durante el día

24 (a) ¿Trató Ud. de conseguir crédito o préstamos bancarios para su actividad comercial?

- ☐ sí
☐ no [en este caso, pase a la pregunta 25]

(b) ¿Lo logró?

- ☐ sí [en este caso, omita (c)]
☐ no

(c) ¿Por qué no lo logró?

25 (a) ¿Con cuáles de las siguientes personas tiene Ud. problemas ocasionalmente?

- ☐ camioneros
☐ agricultores
☐ personal de aerolíneas
☐ funcionarios de aduana
☐ funcionarios de cuarentena vegetal
☐ personal de expedición
☐ personal de mercado
☐ clientes
☐ banqueros
☐ mujeres comerciantes
☐ varones comerciantes
☐ con nadie

(b) ¿Qué problemas tiene Ud. con estas personas?

con: _____ problema: _____

con: _____ problema: _____

con: _____ problema: _____

con: _____ problema: _____

26 (a) ¿De cuáles de los siguientes problemas de salud padece Ud.?

- ☐ jaquecas
☐ mareos frecuentes
☐ piernas/pies hinchados o tiesos
☐ dolores de espalda
☐ hipertensión
☐ tensión nerviosa
☐ problemas cardíacos
☐ otros problemas: _____

(b) ¿Cuál es, a su juicio, la causa de estos problemas?

- ☐ alimentación insuficiente mientras trabaja
- ☐ malas condiciones de alojamiento durante la gira comercial
- ☐ permanencia de pie durante todo el día
- ☐ exposición al sol, la lluvia o el polvo durante toda la jornada laboral
- ☐ jornada de trabajo demasiado larga
- otra causa: _____

27. ¿Qué le gustaría que se hiciera para facilitar la tarea a todos los comerciantes?

ACTIVIDADES COMERCIALES

28. ¿Qué día llegó Ud. a este país?

Día: _____ Fecha: _____

29. ¿Qué día saldrá Ud. de regreso?

Día: _____ Fecha: _____

30. ¿A qué hora llegará a su hogar en su país?

A las: _____

31. ¿Cuántos viajes mensuales realiza Ud. generalmente?

Número de viajes: _____

32. ¿En qué meses no realiza ninguna actividad comercial?

Meses: _____

33. ¿Con qué productos comercia Ud. de ordinario?

☐ ningún producto en especial de ordinario

☐ comercio habitual con:

- ☐ aguacates
- ☐ colocasias
- ☐ bananaos
- ☐ tomates
- ☐ fruto del árbol de pan
- ☐ ñames
- ☐ coles
- ☐ otros productos:
- ☐ chayotes
- ☐ cocos

☐ malanga

☐ taro

☐ jengibre

☐ jobos

☐ pomelos

☐ lechugas

☐ cebollas

☐ naranjas

☐ papayas

☐ plátanos

☐ naranjas mandarinas

☐ calabazas

☐ especias

☐ pimientos dulces

☐ batatas

34. ¿Qué productos trajo Ud. consigo esta vez?

☐ aguacates ☐ colocasias

☐ bananos ☐ tomates

☐ fruta de pan ☐ ñames

☐ coles ☐ otros:

☐ chayotes ☐ cocos

☐ malanga

☐ taro

☐ jengibre

☐ jobos

☐ pomelos

☐ lechugas

☐ cebollas

☐ naranjas

☐ papayas

☐ plátanos

☐ naranjas

☐ mandarinas

☐ calabazas

☐ especias

☐ pimientos dulces

☐ batatas

35. ¿Qué cantidad de productos lleva Ud. de ordinario a St. Martin/St. Maarten?

ENVASE CANTIDAD TIPO DE PRODUCTO

Cajas/cartones _____

Bolsas/costales _____

Manojos _____

Jabes _____

36 (a) ¿Cultiva Ud. o su familia algunos de los productos con los que comercia?

☐ sí

☐ no [en este caso, omita (b)]

(b) ¿Qué cantidad de productos cultivados por Ud. o su familia vende en este país?

☐ ninguna

☐ menos de la cuarta parte

☐ la cuarta parte

☐ la mitad

☐ las tres cuartas partes

☐ más de las tres cuartas partes

37. ¿A cuántas personas les compra Ud. los productos?

Número de proveedores: _____

38. ¿Compra siempre Ud. sus productos a los mismos proveedores?

☐ sí

☐ no

39. ¿Con cuántos proveedores ha suscrito Ud. acuerdos por escrito?

☐ ninguno

☐ número _____

40. ¿Cuáles de los siguientes grupos de personas le compran sus productos?

☐ dueños o personal de hoteles

☐ administradores o personal de restaurantes

☐ administradores o personal de supermercados

☐ administradores o personal de tiendas

☐ vendedores ambulantes/vendedores del mercado

☐ no sabe

41. ¿Ha suscrito Ud. acuerdos por escrito con alguien para que compre sus productos?

☐ sí

☐ no

42. ¿Qué hace Ud. con los productos que no puede vender?

43 (a) ¿Qué tipo de artículos suele llevar Ud. consigo cuando regresa a su país?

☐ ningún artículo

☐ _____

(b) ¿Destina alguno de estos artículos a la venta en su país?

☐ sí

☐ no [en este caso, pase a la pregunta 48]

44. ¿Lleva Ud. consigo estos artículos a su país por barco o por avión?

☐ por avión

☐ por barco [en este caso, omita la pregunta 45]

☐ por ambas vías

45. ¿Qué cantidad de paquetes de artículos lleva Ud. generalmente consigo por avión?

Número de paquetes: _____

46. ¿Qué cantidad de paquetes de artículos lleva Ud. consigo por barco?

Número de paquetes: _____

47. ¿A quién vende Ud. generalmente los artículos que lleva a su país?

☐ tiendas

☐ supermercados

☐ vendedores ambulantes/vendedores del mercado

☐ amigos/vecinos

☐ familiares

☐ comerciantes

48. Veamos todas las actividades que Ud. realiza como preparativos de la actividad comercial. ¿Qué día comienza Ud. a recoger sus productos? ¿A qué hora empieza esta actividad?

[Siga preguntando por las siguientes actividades, según la lista a continuación]

Lista de actividades: por ej., limpieza, selección, clasificación, embalaje, transporte al puerto, documentación de los productos en el país de origen.

ACTIVIDADES

Comienzo de la actividad (hora)Día

Actividad 1:

Actividad 2:

Actividad 3:

Actividad 4:

49. Veamos las actividades que realiza una vez que llega a Trinidad. ¿Qué día comienza a recoger los productos en el puerto? ¿A qué hora empieza esta actividad?

[Siga preguntando por las siguientes actividades, según la lista a continuación]

Lista de actividades: por ej., documentación de los productos; transporte al mercado; venta en el mercado; compra de mercancías para llevar de regreso a casa; ida al banco; viaje al aeropuerto.

ACTIVIDAD

Comienzo de la actividad (hora)Día

Actividad 1:

Actividad 2:

Actividad 3:

Actividad 4:

50 (a) ¿Quiénes de sus parientes le ayudan con todas estas actividades comerciales?

☐ nadie [en este caso, omita (b)]

☐ marido/mujer

☐ hijos

☐ otros parientes

(b) ¿En qué tareas le ayudan estos parientes?

Marido/mujer: _____

Hijos: _____

Otros parientes: _____

51. (a) ¿Recibe ayuda de otras personas?

☐ sí

☐ no [en este caso, omita (b)]

(b) ¿Les paga Ud. de ordinario?

☐ sí

☐ no

52. ¿Qué tipo de registros lleva Ud. de ordinario?

☐ ninguno

☐ el costo de cada viaje

☐ las utilidades de cada viaje

☐ el número de días de trabajo

☐ otro tipo: _____

53. ¿Pertenece Ud. a alguna asociación comercial?

☐ sí

☐ no

54. ¿Hay algo que Ud. quisiera agregar que no haya sido tocado en esta entrevista?

55. [Si el entrevistado no tiene objeciones, pregúntele su nombre]

Apellido: _____

Nombre: _____

Anexo II

CLAVES PARA LA ENCUESTA: COMERCIANTES DE PRODUCTOS AGRICOLAS

I. Identificación de la entrevista

País: Trinidad = TT
 Barbados = BB
 St. Martin = SM
 Curazao = CU

Encuestador No.: Cada encuestador tiene un número

Entrevistado No.: Número del entrevistado; el primer entrevistado tiene el número 1, el segundo entrevistado el número 2 y así sucesivamente.

Fecha: = día y mes en que se realiza la entrevista.

Ejemplo: Monique Lagro, encuestadora número 1, realizó la primera entrevista el 13 de febrero de 1989 en St. Martin.

País: Encuestador No: Entrevistado No: Fecha:
 SM 0 1 1502

II. Claves de la encuesta

Clave general:

No responde: n/r

No sabe : n/s

1.a sexo: M o F

1.b origen étnico:

mestizo = 1

negro/africano = 2

indio oriental = 3

blanco = 4

1.c edad: años cumplidos, por ej. 19 o 57

2.a país de origen: Sn. Vicente = SV

Granada = GR

Sta. Lucía = SL

Dominica = DO

Ánguila = AN

2.b comuna:

Granada: St. Martin = stm

St. Patrick = stp

St. Andrew = sta

St. David = std

St. George = stg

Carriacou = car

San Vicente y las

Granadinas: St. David = std

St. Andrew = sta

St. Patrick = stp

St. George = stg

Charlotte = cha

Dominica:

St. Patrick = stp

St. Mark = stm

St. Luke = stl

St. George = stg

St. Paul = stp

St. David = std

St. Andrew = sta

St. Joseph = stj

St. Peter = spe

St. John = stj

Santa Lucía:

Anse la Raye = alr

Castries = cas

Choiseul = cho

Dauphin = dau

Dennery = den

Gros Islet = gro

Laborie = lab

Micoud = mic

Praslin = pra

Soufrière = sou

Vieux Fort = vif

3. Nivel máximo de escolaridad:

ninguno = 0

escuela primaria = p

escuela secundaria = s

institución superior = t

grado de escolaridad = 1,2,3...

ejemplo: grado de escolaridad primaria 3 = p 3

4. Estado civil: unión consensual = 1

relación esporádica = 2

casado(a) = 3

soltero(a) = 4

viudo(a) = 5

separado(a) = 6

divorciado(a) = 7

5.a Número de hijos: 0,1,2,3,4,5,6,7...

5.b1 Número de niños: 0,1,2,3,4,5,6,7...

5.b2 Número de niñas: 0,1,2,3,4,5,6,7...

5.c1 Edad de los niños: la edad del menor y del mayor, por ej.: 1 2 2 4

5.c2 Edad de las niñas: igual

7.a Hijos en el hogar sí = s
 no = n

8. Cuidado de los hijos a cargo de:

nadie = 0

marido/mujer = 1

hija(s) mayor(es) = 2

hijo(s) mayor(es) = 3

otros = 4

9. Cuidado de los hijos por la noche a cargo de:

nadie = 0
 marido/mujer = 1
 hija(s) mayor(es) = 2
 hijo(s) mayor(es) = 3
 otros = 4

10. Remuneración por el cuidado de los hijos:

sí = s
 no = n
 a veces = a

11. Satisfacción por el cuidado de los hijos:

insatisfecho = 1
 satisfecho = 2

12.a Años dedicados al comercio: 0,1,2,3,4,5,6...

12.b Países del extranjero:

Trinidad y Tabago = TT
 Barbados = BB
 Guadalupe = GU
 Martinica = MA
 St. Martin = SM

Para los otros países, utilice las dos primeras letras

13.a Número exacto de comerciantes al comienzo de la actividad:

por ej. 251, 824, 700

13.b Número estimado de mujeres al comienzo de la actividad:

menos de 25% = 1
 25% a 50% = 2
 50% a 75% = 3
 más de 75% = 4

14.a Número exacto de comerciantes en la actualidad:

por ej. 251, 824, 700

14.b Número estimado de mujeres en la actualidad:

menos de 25% = 1
 25% a 50% = 2
 50% a 75% = 3
 más de 75% = 4

15.a Empleo antes de dedicarse al comercio:

sí = s
 no = n

16. Ingreso semanal:

Dólares de Trinidad y Tabago = TT
 Dólares del Caribe oriental = EC

por ej. 1 500 TT

17. Ingresos adicionales:

sí = s
 no = n

18. Fuentes de ingresos adicionales:

otros trabajos = 1
 ayuda financiera = 2

19. Posee en casa:

furgón/camión = 1
 área de bodega = 2
 tienda = 3

20.a ¿Se considera un comerciante con éxito?:

sí = s
 no = n

21. Personas o instituciones que limitan el éxito:

restricciones oficiales = 1
 fuerte competencia = 2
 familiares = 3
 buques cargueros = 4
 requisitos de documentación = 5

22.a Daño a los productos:

sí = s
 no = n

22.c Causa de los daños:

transporte en el país de origen = 1
 carga/descarga del barco = 2
 expedición = 3
 mala calidad de los productos = 4
 material de embalaje defectuoso = 5
 otras causas = 6

23.a Frecuencia de hurto de los productos:

0,1,2,3,4...

23.b Lugar donde se produce el hurto de los productos:

en el puerto del país de origen = 1
 en el puerto de St. Martin = 2
 en el mercado de St. Martin = 3
 en otros lugares = 4

23.c Frecuencia de hurto de dinero:

0,1,2,3,4...

23.d Lugar de hurto de los productos:

en el puerto del país de origen = 1
 en el puerto de St. Martin = 2
 en el mercado de St. Martin = 3
 en otros lugares = 4

24.a Intento de obtener crédito:

sí = s
 no = n

24.b Éxito en obtener crédito:

sí = s
 no = n

25.a Problemas con personas:

con nadie = 0
 camioneros = 1
 agricultores = 2
 personal de aerolíneas = 3
 funcionarios de aduana = 4
 funcionarios de
 cuarentena vegetal = 5
 personal de expedición = 6
 personal del mercado = 7

clientes/compradores = 8
 banqueros = 9
 mujeres comerciantes = 10
 hombres comerciantes = 11
Obsérvese que las claves 10 y 11 deben colocarse en una casilla

26.a Problemas de salud:

jaquecas = 1
 mareos = 2
 piernas hinchadas = 3
 dolores de espalda = 4
 hipertensión = 5
 tensión nerviosa = 6
 problemas cardíacos = 7
 otros problemas = 8

26.b Causas de los problemas de salud:

alimentación deficiente = 1
 sueño insuficiente = 2
 permanencia de pie = 3
 exposición al sol (...) = 4
 larga jornada de trabajo = 5
 otras causas = 6

28. Día de llegada:

lunes = lun
 martes = mar
 miércoles = mie
 jueves = jue
 viernes = vie
 sábado = sab
 domingo = dom

Fecha de llegada: ej. 3 de abril = 03 04

29. Día de salida:

lunes = lun
 martes = mar
 miércoles = mie
 jueves = jue
 viernes = vie
 sábado = sab
 domingo = dom

Fecha de salida: ej. 6 de abril: 06 04

30. Hora de llegada: añádase A.M. o P.M. a la hora local.

Ej., la una y media = 01.30 P.M.

31. Número promedio de viajes: 1,2,3,4,5...

32. Meses en los cuales no se realizan actividades comerciales:

enero = 1
 febrero = 2
 marzo = 3
 abril = 4
 mayo = 5
 junio = 6
 julio = 7
 agosto = 8
 septiembre = 9
 octubre = 10
 noviembre = 11
 diciembre = 12

33. Número de los diferentes productos que se comercian de ordinario:

cuenta el número total: 1,2,...

34. Número de productos en el presente viaje:

cuenta el número total: 1,2,...

35. Número total de paquetes:

cuenta el número total de todos los cartones, jabas, cajas, etc.

36.a Productos de su propia cosecha:

sí = s
 no = n

36.b Cantidad de productos cultivados:

ninguno = 0
 menos de la cuarta parte = 1
 la cuarta parte = 2
 la mitad = 3
 las tres cuartas partes = 4
 más de las tres cuartas partes = 5

37. Número de proveedores: 1,2,3,4,5,6...

38. Los mismos proveedores:

sí = s
 no = n

39. Número de proveedores con los que existe acuerdo por escrito: 0,1,2,3,4...

40. Tipo de compradores:

hoteles = 1
 restaurantes = 2
 supermercados = 3
 tenderos = 4
 vendedores ambulantes
 o del mercado = 5
 no sabe = 0

41. Acuerdo por escrito con el comprador:

sí = s
 no = n

43.b Reventa de productos:

sí = s
 no = n

44. Medio de transporte:

avión = 1
 barco = 2
 ambos = 3

45. Número de paquetes por avión: número exacto, por ej. 35 paquetes = 35

46. Número de paquetes por barco: número exacto, por ej. 35 paquetes = 35

47. Tipo de compradores de los artículos de reventa
en el país de origen:

tiendas	= 1
supermercados	= 2
vendedores ambulantes	
o del mercado	= 3
amigos/vecinos	= 4
familiares	= 5
comerciantes	= 6

50.a Tipo de parientes que ayudan:

nadie	= 1
marido/mujer	= 2
hijos	= 3
otros parientes	= 4

51.a Ayuda de otras personas:

sí	= s
no	= n

51.b Remuneración habitual:

sí	= s
no	= n

52. Lleva registros:

ninguno	= 0
costos	= 1
utilidades	= 2
días	= 3
otro tipo	= 4

53. Pertenencia a organizaciones comerciales:

sí	= s
no	= n